

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE DIREITO  
ESPECIALIZAÇÃO “O NOVO DIREITO INTERNACIONAL” DIREITO  
INTERNACIONAL PÚBLICO E PRIVADO E DIREITO DA INTEGRAÇÃO

Bruna Ferreira Balbinot

**ASPECTOS ADMINISTRATIVOS E JURÍDICOS DA INTERNACIONALIZAÇÃO  
DE EMPRESAS PRIVADAS**

Porto Alegre  
2018

Bruna Ferreira Balbinot

**ASPECTOS ADMINISTRATIVOS E JURÍDICOS DA INTERNACIONALIZAÇÃO  
DE EMPRESAS PRIVADAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como pré-requisito para obtenção do título de Especialista em Direito Internacional Público e Privado e Direito da Integração da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Orientador: Prof. Dr. Augusto Jaeger Junior

Co-orientadora: Prof<sup>a</sup>. Me. Nicole Rinaldi de Barcellos

Porto Alegre  
2018

#### CIP - Catalogação na Publicação

Ferreira Balbinot, Bruna  
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS E JURÍDICOS DA  
INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS PRIVADAS / Bruna  
Ferreira Balbinot. -- 2018.  
66 f.  
Orientador: Augusto Jaeger Junior.

Coorientadora: Nicole Rinaldi de Barcellos.

Trabalho de conclusão de curso (Especialização) --  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade  
de Direito, Direito Internacional Público e Privado  
e Direito da Integração, Porto Alegre, BR-RS, 2018.

1. Barreiras Comerciais. 2. Internacionalização de  
empresas. 3. Solução de conflitos. 4.  
Internacionalização do Direito. 5. Aspectos Jurídicos.  
I. Jaeger Junior, Augusto, orient. II. Rinaldi de  
Barcellos, Nicole, coorient. III. Título.

## **AGRADECIMENTOS**

Ao longo destes anos dedicados ao presente estudo, muitas pessoas e instituições foram fundamentais.

À minha família, pela compreensão e estímulo.

À meu orientador, Dr. Augusto Jaeger Junior, pelo suporte, correções e disposição em ajudar e contribuir para um melhor aprendizado.

Em especial à minha co-orientadora, Me. Nicole Rinaldi de Barcellos, pela confiança durante este tempo de pesquisa e pela paciência em analisar e pontuar melhorias neste trabalho, além da compreensão de sua complexidade para mim.

À Universidade Federal do Rio Grande do Sul, que me recebeu durante o período de especialização, estendendo meu agradecimento aos professores do curso e secretária pelo suporte dado durante este período de iniciação da minha vida acadêmica.

”Todos os Estados têm o dever de contribuir para a expansão equilibrada da economia mundial, tendo em vista a interdependência estreita que existe entre o bem-estar dos países desenvolvidos, de um lado, e o crescimento e o desenvolvimento dos países em desenvolvimento, de outro, e ante o fato de que a prosperidade da comunidade internacional como um todo depende da prosperidade dos elementos que a constituíam”  
*Art. 31 da Carta dos Direitos e Deveres Econômicos dos Estados*<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> CASTANEDA, J. "La Charte des Droits et Devoirs Économiques des États - Note sur son processus d'élaboration", *Annuaire français de droit international*. France, 1974.

## RESUMO

A presente pesquisa tem como principal objetivo investigar a forma com que o Direito auxilia na internacionalização de empresas privadas no âmbito do comércio internacional e a influência positiva e negativa dos aspectos jurídicos na tomada de decisão de empresas que pretendem entrar em novos mercados, a partir da perspectiva brasileira. Para desenvolver o objetivo proposto, o estudo foi dividido em três grandes momentos. O primeiro capítulo versa sobre os aspectos administrativos da internacionalização de empresas privadas, com base nas estratégias adotadas pelas empresas para se internacionalizarem, bem como os modos de entrada nesses novos mercados. O segundo capítulo trata do estudo dos aspectos jurídicos que afetam a internacionalização de empresas privadas, por meio das formas de controle de transações comerciais, bem como a importância dos termos unificados de comércio e as implicações das barreiras comerciais impostas pelos países. O terceiro capítulo apresenta os métodos de solução de conflitos comerciais internacionais oriundos de um progressivo movimento de cooperação e interação comercial e jurídica. A metodologia utilizada, para a realização do estudo, foi uma pesquisa qualitativa através de estudo bibliográfico descritivo. Com o estudo, destacou-se que a integração entre países passou a ser fator fundamental à manutenção e desenvolvimento das empresas privadas, sendo que o dinamismo das relações comerciais indica a necessidade de adaptação das sociedades e da ciência jurídica, permitindo às empresas brasileiras acessos a novos mercados sem abrir mão do respaldo do direito como regulador.

**Palavras-chave:** Internacionalização de empresas. Solução de conflitos. Aspectos Jurídicos. Barreiras Comerciais. Internacionalização do Direito.

## **ABSTRACT**

The present research has as main objective to investigate how law helps in the internationalization of private companies in the scope of international trade and the positive and negative influence of the legal aspects in the decision of companies that intend to enter new markets, from the Brazilian perspective. To develop the proposed goal, the study was divided into three main topics. The first chapter deals with the administrative aspects of the internationalization of private companies, based on the strategies adopted by companies to internationalize, as well as the ways of entering these new markets. The second chapter deals with the study of the legal aspects that affect the internationalization of private companies through the control of commercial transactions, as well as the importance of the unified terms of trade and the implications of the trade barriers imposed by the countries. The third chapter presents methods for resolving international trade disputes arising from a progressive movement of cooperation and commercial and legal interaction. The methodology used for this study was a qualitative research through a descriptive bibliographic review. The study highlighted that the integration between countries became a fundamental factor for the maintenance and development of private companies, and the dynamism of commercial relations indicates a need for adaptation of societies and legal science, allowing Brazilian companies access to new markets without giving up the support of law as regulator.

**Key-Words:** Internationalization of Firms. Conflict resolution. Legal Aspects. Trade Barriers. Internationalization of Law.

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AAA- *American Arbitration Association*

CAMEX- Câmara de Comércio Exterior

CCI- Câmara do Comércio Internacional

CFR- *Cost and freight*

CIF- *Cost, insurance and freight*

CIJ- Corte Internacional de Justiça

CIP- *Carriage and insurance paid to*

COMECON - *General Conditions of Delivery of Goods between Organizations of the Member Countries of the Council for Mutual Economic Assistance*

CPT- *Carriage Paid to*

DAT- *Delivery at terminal DAP- Delivery at place*

DDI- *Eletronic data interchange*

DDP- *Delivered duty paid*

EXW- *Ex Works*

FAS- *Free alongside ship*

FCA- *Free carrier*

FOB- *Free on board*

ICC- *International Chamber of Commerce*

INCOTERMS- Termos do comércio internacional

LINDB- Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro (LINDB)

OMC- Organização Mundial do Comércio

OSC- Órgão de Solução de Controvérsias

TJI – Tribunal de Justiça Internacional

UNIDROIT- Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>10</b>
<b>2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DA INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS PRIVADAS ...</b>	<b>13</b>
2.1 O Processo de Internacionalização de Empresas segundo a teoria do Modelo Uppsala .....	13
2.2 Forma de Ingresso das Empresas Privadas em Novos Mercados .....	18
2.3 Documentação Comercial Internacional referente ao Contrato de Exportação .....	23
<b>3 ASPECTOS JURÍDICOS QUE AFETAM A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS PRIVADAS</b> .....	<b>29</b>
3.1 Dificuldades Associadas à ausência de uma legislação internacional unificada.....	29
3.2 Barreiras à Internacionalização de Empresas Privadas .....	34
3.3 Tentativa de padronização dos termos comerciais pela Câmara de Comércio Internacional: a Importância dos <i>Incoterms</i> .....	39
<b>4 SOLUÇÃO DE CONFLITOS COMERCIAIS INTERNACIONAIS .....</b>	<b>45</b>
4.1 Cooperação Jurídica Internacional: Legislação Brasileira.....	45
4.2 Arbitragem Comercial Internacional .....	49
4.3 Papel da OMC na Solução Pacífica dos Litígios .....	55
<b>5 CONCLUSÃO .....</b>	<b>60</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>62</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Este trabalho possui como objetivo geral investigar a forma com que o Direito auxilia na internacionalização de empresas privadas no âmbito do comércio internacional e a influência positiva e negativa dos aspectos jurídicos na tomada de decisão de empresas que pretendem entrar em novos mercados. O estudo deste tema só é possível graças à globalização, que se traduz em um círculo virtuoso de expansão, com ampliação de mercados de produção, criação de novas necessidades de consumo e uma intensificação massiva de trocas comerciais.

O título definido buscou unir as duas linhas de base desta pesquisa: o comércio internacional, como contexto à internacionalização de empresas privadas e o direito internacional público e privado, no que tange aos aspectos que influenciam neste movimento de entrada em novos mercados. Sendo assim, definido por: Aspectos jurídicos que influenciam na internacionalização de empresas privadas.

O presente estudo pretende responder à seguinte pergunta de pesquisa: é o Direito peça fundamental na internacionalização de empresas, no que tange a delimitação de responsabilidade e deveres até a solução de conflitos comerciais? Este foi o tema cuidadosamente investigado e confirmado no presente trabalho, buscando expor de forma simples e objetiva momento de interdependência entre o estudo do comércio internacional e do direito internacional público e privado.

A divisão de capítulos busca responder aos objetivos específicos definidos a serem investigados, evidenciando por meio de contexto teórico a linha de raciocínio que levou à resposta da pergunta desta pesquisa. O referencial teórico, assim como os capítulos da pesquisa, foram dividido em três grandes momentos: O primeiro capítulo foi guiado pelos autores Johanson e Vahlne, responsáveis pela criação do Modelo Uppsala, discutido na pesquisa, seguido pelo conceito do autor Nicolas Minervini, base para construção do segundo capítulo que se referente a aspectos protecionistas que impactam na internacionalização, finalizando a investigação com base no autor Cretella Neto e seu amplo estudo do direito internacional, focando nos métodos pacíficos de solução de litígios internacionais.

Para dar contexto à investigação, o primeiro capítulo busca pesquisar sobre as estratégias adotadas pelas empresas para se internacionalizarem, que variam de acordo com o retorno esperado e a sensibilidade ao risco, que cada empresa está disposta a enfrentar, bem como descrever as etapas do Processo de

Internacionalização e suas dificuldades. Apesar da grande diversidade de teorias que versam sobre o tema, a internacionalização de empresas privadas abordada, se caracteriza como um ensaio teórico fundamentado nos pressupostos do Modelo de Uppsala, que considera que as empresas iniciam suas atividades internacionais em países geográfica e culturalmente mais próximos, seguindo posteriormente, para os mais distantes. Os modos de entrada nesses mercados também ocorrem de forma progressiva, sendo o envolvimento e comprometimento de recursos aplicados de acordo com a experimentação em novos mercados.

Em decorrência, foi intenção deste trabalho também identificar as diferentes formas de controle de transações comerciais, bem como a importância dos termos unificados de comércio que buscam a harmonização das relações comerciais e uniformização de certas normas a fim de garantir uma convivência pacífica no âmbito internacional em prol do desenvolvimento econômico, sendo de consenso comum seu uso e interpretação, servindo como base para a construção dos documentos que regulam as transações comerciais internacionais em todo o mundo. O contexto abordado neste estudo, no que tange as formas de controle de transações comerciais, permitem o surgimento da indagação: As empresas brasileiras estão conseguindo se internacionalizar? Este questionamento foi pesquisado e confirmado, apontando para com movimento de internacionalização como forma de sobrevivência das empresas brasileiras, vista a atual integração e abertura de mercado no âmbito internacional.

Por fim, o último capítulo propõe-se a apresentar métodos de solução de controvérsias no plano internacional, oriundos de um progressivo movimento de cooperação e interação comercial e jurídica, mostrando que os conceitos de cooperação e conflito não são excludentes, dando foco ao meio jurisdicional da arbitragem. O estudo é concluído com a pesquisa sobre o papel da Organização Mundial do Comércio (OMC), focando os seus mecanismos de solução de litígios comerciais internacionais.

A justificativa do trabalho se dá pela importância da internacionalização das empresas, e o atual momento em que a empresa, de atuação da pesquisadora se encontra. Movimento que objetiva o acesso a novos recursos produtivos e mercados consumidores, buscando respaldar a decisão em um planejamento estratégico estruturado, tendo em vista a grande importância e o impacto direto dos aspectos jurídicos nesta decisão, que incluem as barreiras protecionistas comerciais, tarifárias ou não, impostos de importação reguladores de mercado, exigências documentais e

possíveis litígios que podem resultar destas interações, buscando instituições e métodos de solução de conflitos que assegurem seus direitos e o acesso à justiça estando ou não em seu Estado nacional. Atentando para o desafio que os Estados enfrentam com a constante necessidade de adaptação de leis, para criar um ambiente propício ao desenvolvimento das relações comerciais entre indivíduos públicos e também privados.

## **2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DA INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS PRIVADAS**

Com o processo de internacionalização, as empresas passaram a ter uma ação multinacional e, ao serem parte fundamental nas relações internacionais possuem então direitos e deveres derivados do Direito Internacional.<sup>2</sup>

Neste primeiro capítulo, o presente trabalho tem por objetivo expor através de linha de pensamento expressa por meio de uma divisão de subcapítulos onde constará: a concepção de internacionalização através do modelo de Uppsala, as possíveis formas de entrada das empresas no mercado internacional, além de apresentar algumas exigências processuais contempladas pela documentação padrão exigida nas operações comerciais internacionais, um instrumento essencial à sobrevivência de empresas e ao bom funcionamento do mercado como um todo, inclusive o local que se beneficia com a entrada de empresas e produtos estrangeiros.

### **2.1 O Processo de Internacionalização de Empresas segundo a teoria do Modelo Uppsala**

O debate científico sobre a globalização não é um movimento inédito, teve início no final do século XX. Seu atual formato teve origem na formatação do mundo construída pelos Estados Unidos da América no pós-Segunda Guerra Mundial e, veio à tona como um termo ligado a linguagem de administradores por ter disseminando-se inicialmente em algumas escolas de administração norte-americanas, logo incorporado pela mídia internacional, difundindo-se pelo mundo, sendo observado como uma nova formatação do que ocorria no período anterior a 1914. A expressão concentra a ideia de que no período marcado pela Primeira Guerra mundial, foi a primeira vez em que houve uma integração em um grau nunca antes visto, já que antigos laços entre grandes potenciais econômicas se quebraram, dando lugar a algo novo e indefinido, passando então a integração econômica a ser vista de forma benéfica e necessária.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> DOLINGER, Jacob. Direito Internacional Privado. Parte Geral. Rio de Janeiro: Renovar, 2010.

<sup>3</sup> COSTA, Armando João Dalla. SANTOS, Elson Rodrigo de Souza. Estratégias e Negócios das empresas diante da Internacionalização. Curitiba: Ibpex, 2011.

A globalização modificou as relações de consumo e a dinâmica de empresas e países, alterando de forma radical o desenvolvimento econômico através do rompimento das fronteiras nacionais dando início a uma crescente integração<sup>4</sup> transformando o mundo em uma “aldeia global”.<sup>5</sup>

A globalização é apresentada neste trabalho como ambiente contextual, pois reúne conceitos que redefinem a forma de pensar as relações comerciais em todo o mundo, remodelando as necessidades de mercado e o espectro de atuação das empresas, uma vez que antes de existir o cenário mundial globalizado, o consumo baseava-se em sua maioria em produção de subsistências ou intercâmbio de produtos fabricados localmente. Esta relação de consumo passou a sofrer alterações com o surgimento das navegações transoceânicas que lentamente levaram ao surgimento do “comércio internacional”, com um mercado não mais local e sim nacional e mundial.<sup>6</sup>

O surgimento das empresas multinacionais contribuiu de forma decisiva para o fenômeno da internacionalização, que por sua vez obtiveram, na ideia de integração entre nações e povos de todo o mundo, através de um aprofundamento cultural, político e econômico, trazida pelo conceito de globalização, novas oportunidades de negócios e melhorias da cadeia produtiva em um cenário de cooperação e aumento de competitividade, além de uma forma de sobrevivência empresarial a crises econômicas e ao aumento da concorrência.<sup>7</sup>

A consolidação do estudo sobre internacionalização de empresas baseou-se inicialmente nos fundamentos teóricos oriundos da antropologia, economia e sociologia, consolidando-se por volta dos anos 60. Após existir por séculos no âmbito prático, este campo atualmente tem por base o marketing, comportamento organizacional e negócios internacionais.<sup>8</sup> Durante muito tempo, diversos autores buscaram entender como aconteceu o processo de internacionalização de empresas, mas é quase impossível citar uma teoria que consiga explicar o fenômeno de forma

---

<sup>4</sup> COSTA, Armando João Dalla. SANTOS, Elson Rodrigo de Souza. Estratégias e Negócios das empresas diante da Internacionalização. Curitiba: IbpeX, 2011.

<sup>5</sup> MCLUHAN, Marshall. The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man. University of Toronto Press: Toronto, 1962.

<sup>6</sup> OLIVEIRA, Susan Elizabeth Martins Cesar de. Cadeias globais de valor e os novos padrões de comércio internacional: uma análise comparada das estratégias de inserção de Brasil e Canadá. 2014.

<sup>7</sup> MINERVINI, N. Exportar: competitividade e internacionalização. São Paulo: Makron Books, 1997.

<sup>8</sup> CAVUSGIL, T. S.; DELIGONUL, S.; YAPRAK, A. International Marketing as a Field of Study: a critical assessment of earlier development and a look forward. Journal of International Marketing, v. 13, n. 4, p. 1-27, 2005.

geral e que se aplique a todos os casos, pois as empresas são muito diferentes entre si, o mercado internacional assim como os consumidores internacionais são singulares, tornando cada experiência única.<sup>9</sup>

Devido à complexidade do fenômeno e à vastidão da literatura que busca explicar o processo de internacionalização das empresas, e pelo objetivo desta pesquisa ser contribuir para uma melhor compreensão da internacionalização, foi optado por dar enfoque à perspectiva organizacional-comportamental representada pelo do Modelo de Uppsala, que apesar da simplicidade de seu método de explicação deste processo empresarial, continua sendo, no que diz respeito à aprendizagem organizacional, uma importante ferramenta de análise e forma de superação de incertezas na expansão internacional de empresas.<sup>10</sup> Da perspectiva dos estudos em administração, o Modelo de Uppsala tem se destacado na corrente comportamentalista de internacionalização por incorporar aspectos culturais, psicológicos e competitivos, os quais auxiliam a explicar os desafios enfrentados pelas empresas, uma vez que a internacionalização é tida como a maior dimensão do processo contínuo da estratégia das empresas, além de representar uma área do conhecimento que está em constante formação.<sup>11</sup>

Os suecos Jan Johanson e Wiedersheim-Paul, através da análise sobre a forma como foi realizada a entrada de empresas suecas – Sandvik, Atlas Copco, Facit e Volvo - no mercado internacional, foram os pesquisadores responsáveis pelo conceito do Modelo Upsala, ainda na década de 1970. Modelo este, que verificou que a internacionalização de empresas envolvia diversas etapas e variáveis, e foi considerado o principal modelo incremental de internacionalização.<sup>12</sup>

Esta forma comportamental de analisar o processo de internacionalização tenta suprir lacunas deixadas pelas teorias da perspectiva econômica, que se restringe a cenários baseados em ambientes econômicos e empresariais estáticos. Apresentado assim, este é um modelo que admite um alto grau de incerteza, motivado pelas

---

<sup>9</sup> ALEM, Ana Cláudia; CAVALCANTI, Carlos Eduardo. “O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões”, in: ALMEIDA, André (org.). Internacionalização de empresas brasileiras. Perspectivas e riscos. Rio de Janeiro: Elsevier, p. 259-282, 2007.

<sup>10</sup> GUERRA, Thiago Thadeu Araújo; SENHORAS, Elói Martins. Evolução da internacionalização empresarial brasileira. Boa Vista: EdUFRR, 2015.

<sup>11</sup> OLIVEIRA, M. de M. JR. Multinacionais Brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global. Porto Alegre: Bookman, 2010.

<sup>12</sup> JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing market commitments. Journal of International Business Studies, East Lansing, v. 8, p. 23-32, 1977. Disponível em:

<<http://www.palgravejournals.com/jibs/journal/v8/n1/pdf/8490676a.pdf>>. Acesso em: 30 dez. 2017

diversas interações entre empresas e destas com o ambiente socioeconômico em que estão alocadas.<sup>13</sup>

A concepção de incerteza trazida pelas constantes mudanças apresenta como meio de diminuição de riscos a experimentação de novos mercados, onde há um processo de aprendizagem em que a empresa investe de forma gradual e sequencial recursos e adquire conhecimento sobre determinados mercados de maneira incremental. Conforme o artigo intitulado “*The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign marketcommitment*”,<sup>4</sup> Jan Johanson e Jan-Erik Vahlne expuseram:

[...] um modelo do processo de internacionalização da empresa focado no desenvolvimento da empresa individual, e particularmente na sua aquisição, integração e uso graduais do conhecimento sobre mercados e operações e externas, e no seu comprometimento sucessivamente crescente com mercados externos. As premissas básicas do modelo são que a falta de tal conhecimento é um importante obstáculo para o desenvolvimento de operações internacionais e que o conhecimento necessário pode ser adquirido principalmente por meio de operações no exterior.<sup>14</sup>

O artigo que contém a ideia central de Johanson e Vahlne, originado primordialmente da observação de empresas suecas, tem como linha de desenvolvimentos duas variáveis que influenciam o movimento das empresas no exterior: aspectos de estado e de mudança, além de propor um desenvolvimento gradual da internacionalização, composto de: atividades de exportação irregulares, atividades de exportação por meio de representantes, escritório de vendas e produção local.<sup>15</sup>

Um ponto importante do modelo de Uppsala constatado por meio da observação nas empresas suecas, foi a tomada de decisão inicial a respeito de país alvo da internacionalização, que era feita, inicialmente, para países geograficamente

---

<sup>13</sup> VAHLNE, J. E.; JOHANSON, J. The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – from internalization to coordination of networks. *International Marketing Review*, v. 30, n. 3, p. 189–210, 2013.

<sup>14</sup> VAHLNE, J. E.; JOHANSON, J. The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – from internalization to coordination of networks. *International Marketing Review*, v. 30, n. 3, p. 189–210, 2013.

<sup>15</sup> VAHLNE, J. E.; JOHANSON, J. The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – from internalization to coordination of networks. *International Marketing Review*, v. 30, n. 3, p. 189–210, 2013.

mais próximos, devido à similaridade comportamental e cultural, diminuindo as incertezas sobre o investimento em um novo mercado.<sup>16</sup>

Esse comportamento mostrou um certo padrão de fatores que influenciavam a escolha de países a serem explorados, dando origem ao conceito de distância psíquica, que engloba a distância física de um país e outros, onde há uma tendência de proximidade cultural, com menores custos operacionais e riscos envolvidos e fatores socioeconômicos, tais como: estabilidade econômica, produto interno bruto, nível de desenvolvimento educacional, que somados geravam um maior vínculo entre o país origem do investimento e o país para o qual iria se internacionalizar. A ressalva deste padrão ocorria quando os mercados envolvidos no processo apresentavam uma internacionalização desenvolvida, onde outros fatores passam a ser mais importantes e esta fase inicial perde grande parte da sua influência sob a tomada de decisão da empresa.<sup>17</sup>

O pensamento do modelo de Uppsala não se detém apenas a um conceito de internacionalização baseado em transferência de mercadorias ou meios de produção para o exterior, uma vez que entende como parte importante deste processo os negócios, que por sua vez tem base em relacionamentos específicos com outros atores, como órgãos de apoio comercial e instituições financeiras, atingindo por vezes o âmbito pessoal, surgindo assim a ideia de uma rede de contatos, conceito central de *networks*.<sup>18</sup> Esta visão abrangente do modelo reforça sua teoria central de aprendizado através de experiência, onde a experimentação em novos mercados e o impacto sobre a cultura da empresa que ela gere é a forma pela qual as empresas podem entender o novo país e passar a criar uma vantagem competitiva baseada no atendimento das necessidades específicas deste consumidor, que até então era desconhecido, fortalecendo a empresa no âmbito externo e reduzindo os riscos da operação.<sup>19</sup>

O subcapítulo apresentado a seguir busca explicar sobre as diversas possibilidades de uma empresa ter contato comercial com um país estrangeiro,

---

<sup>16</sup> VAHLNE, Jan-Erik; WIEDERSHEIM-PAUL, Finn. Economic distance: model and empirical investigation. Export and foreign establishments, Uppsala, p.81-159, 1973.

<sup>17</sup> VAHLNE, Jan-Erik; WIEDERSHEIM-PAUL, Finn. Economic distance: model and empirical investigation. Export and foreign establishments, Uppsala, p.81-159, 1973.

<sup>18</sup> Autoria Própria. Network - expressão da língua inglesa que faz referência a habilidade de construir, manter e ampliar uma rede de contatos.

<sup>19</sup> OLIVEIRA, M. de M. JR. Multinacionais Brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global. Porto Alegre: Bookman, 2010.

permitindo a construção de uma linha conhecimento que objetiva vencer o problema da pesquisa foco deste estudo.

## **2.2 Forma de Ingresso das Empresas Privadas em Novos Mercados**

O conceito de internacionalização mais básico propõe uma noção do processo como obtenção de parte ou totalidade do faturamento a partir de operações internacionais, seja por meio de exportação, licenciamento, alianças estratégicas, aquisição de empresas em outros países ou construção de subsidiárias próprias. A forma mais adequada de se internacionalizar varia de acordo com a empresa, produto e recursos disponíveis, devendo estar de acordo com as expectativas e metas da empresa.<sup>20</sup>

Para tomar uma decisão sobre a escolha da forma de ingresso, a literatura escolhida como base deste subcapítulo aponta como recomendável a avaliação de diversos critérios, sendo alguns deles: estrutura da empresa, objetivos gerais da exportação, peculiaridades do mercado, sistema de distribuição existente, facilidade de acesso ao mercado, legislação vigente, custos de importação, etc.<sup>21</sup> Na maioria dos casos, as empresas optam por basicamente três formas de entrada nos mercados: agente, distribuidor e cliente direto, entretanto o universo de alternativas disponíveis é amplo, uma vez que cada modelo busca atender diferentes expectativas de retorno em relação aos riscos inerentes a operação. As alternativas de entrada no mercado internacional estão descritas a seguir.<sup>22</sup>

- a) Internet: a internet pode ser utilizada como instrumento de promoção e comunicação, mas também dispositivo de vendas para produtos que não possuam elevado conteúdo tecnológico. O comércio eletrônico ganha cada vez mais espaço e é geralmente caracterizado pela venda de produtos padronizados e serviços que dispensam o contato pessoal;

---

<sup>20</sup> CYRINO, A.B.; OLIVEIRA, M. de M. JR.; BARCELLOS, E.P. Evidências sobre a internacionalização de empresas brasileiras. In: OLIVEIRA, M. de M. JR. et al. Multinacionais Brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global. Porto Alegre: Bookman, 2010.

<sup>21</sup> MINERVINI, Nicola. O exportador – ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais. Makron Broks. Campinas/SP, 2006.

<sup>22</sup> Idem

- b) Filial de vendas: neste modelo o produto é enviado pelo exportador diretamente para a sua filial, que o entregará ao cliente final. É recomendado um conhecimento mais avançado do mercado ao optar-se por esta forma de ingresso, já que o investimento tende a ser alto;
- c) Vendas pelo correio: exportações caracterizadas por baixo volume e valor;
- d) Consórcio de exportação: é uma das formas de exportação direta mais competitivas, pois reduz os custos fixos e despesas de promoção, juntando sinergias com outros fabricantes;
- e) Agente no exterior: normalmente é uma empresa ou até pessoa física que, mediante acordo comercial, representa o exportador no país de destino e é remunerada com uma comissão sobre o total de vendas efetivado, sendo uma das formas mais utilizadas para entrar nos mercados externos;
- f) Distribuidor: trata-se de uma empresa no país de destino, que compra o produto do exportador, administra a estocagem e armazenamento com estrutura própria e revende no mercado local com a devida margem de lucro. Normalmente trabalha com grandes quantidades e compras periódicas;
- g) Empresa de gestão da informação: são empresas que prestam serviços aos fabricantes, pesquisando potenciais importadores e concluem a negociação comercial e financeira, sendo o embarque das mercadorias de forma direta entre o fabricante e o comprador externo, funcionamento como uma terceirização comercial;
- h) Agente de compras: são empresas ou, eventualmente pessoas físicas que trabalham para o importador, pesquisando fabricantes de um determinado produto; recebem comissão paga pelo comprador, sobre o volume negociado com os fornecedores e empresas logísticas intervenientes na operação. No mercado são conhecidos como *Buyer Agent*;
- i) *Broker*: o mercado adotou a denominação no idioma inglês para mencionar as empresas ou pessoas físicas que atuam na intermediação de exportação de commodities, normalmente em valores expressivos e recebem comissões em percentuais baixos, devido à grandeza financeira destas operações;

- j) Agente de vendas: é o tradicional representante, pessoa jurídica ou física, que trabalha para promover as vendas externas e recebe do exportador uma comissão, eventualmente acompanhada de um valor fixo;
- k) *Trading company*: venda da mercadoria no mercado nacional para uma empresa habilitada posteriormente a exportá-la;
- l) Venda com compensação: envolve a troca de mercadorias, e é utilizada para posicionar-se em um novo mercado e, ao mesmo tempo, obter fontes de matérias-primas;
- m) *Marketing subsidiaries*: proporciona contato direto entre importador e exportador, além de vasto conhecimento sobre o mercado de destino.
- n) Transferência de tecnologia: busca agregar tecnologia disponível em outro país ou vendê-la, processo que ocorre por meio contratos, com resguardo de registro de patente;
- o) Montagem: diz respeito à contratação de mão de obra no exterior para fabricação dentro de uma fábrica própria do exportador;
- p) Contrato de manufatura: quando a empresa no exterior fabrica o seu produto, possibilitando aumento de competitividade por preço;
- q) Filial de produção: trata-se do departamento de produção avançado do exportador, localizado no país dos potenciais importadores e requer um forte investimento para manter os custos fixos e despesas mensais necessárias à sua estrutura;
- r) *Joint venture*: acordo empresarial em que duas ou mais organizações compartilham a direção de uma empresa;
- s) Licitações internacionais: parceria com uma empresa no exterior para viabilizar a participação em um processo de licitação;
- t) Operação por meio de zona franca: possibilidade de diminuição da carga tributária por meio da utilização de incentivos fiscais ofertados por esse regime de lei;
- u) Franchising: direito de usar marcas, logotipos, serviços, direitos de propriedade intelectual e industrial, direitos autorais, knowhow e outros, de acordo com o que for estipulado em contrato;
- v) Consumidor final: ocorre quando um funcionário da empresa exportadora que reside no país do importador e cuja função principal é dar o apoio logístico e promover as vendas junto aos importadores do país.

Independente da forma escolhida pela empresa para se lançar no mercado externo, a internacionalização requer um plano definido e alinhado em todas as esferas de decisão da companhia, por meio do qual se alcançará a meta objetivada. Muitas empresas passam a pensar em competir no mercado externo quando o mercado interno fica saturado ou ainda quando se deparam com crises econômicas que as força a buscar novas oportunidades em novos mercados, mas antes da tomada de decisão, é fundamental olhar para dentro da organização e analisar se a empresa está disposta em se adequar as variáveis do mercado internacional, alterando ou adaptando setores internos e por vezes o próprio produto, evitando assim o erro de avaliar apenas a capacidade de produção, e as possibilidades de ganhos incrementais sem que haja a avaliação da capacidade exportadora da empresa.<sup>23</sup>

Ao entender que existem diversas formas de internacionalização de uma empresa, a análise das variáveis que afetam o processo de escolha do modelo é um fator crítico de sucesso para qualquer empresa. A literatura em relação aos grupos de variáveis é rica, propondo uma sequência de conhecimentos a serem estudados, sequencia esta, que será descrita sob uma análise generalista, que separa as variáveis em três grupos, sendo os fatores que condicionam o modo de entrada: <sup>24</sup>

- a) Fatores da empresa: estão relacionados a condições internas da organização, geralmente pontuadas como os recursos de produção e pessoal, compatibilidade de produto ou adaptabilidade da produção com a função de ofertar um produto que atenda as exigências do novo consumidor e o compromisso da empresa com a estratégia de expansão;
- b) País alvo: inclui fatores ligados a competitividade do produto no mercado internacional, nas dimensões de concorrência, potencial de consumo, custos de produção ou comercialização e disponibilidade de mão de obra qualificada, caso seja necessária;
- c) Envolvente do país alvo: se direciona a análise de fatores macroeconômicos do país, como indicadores socioeconômicos, culturais, orientação política e regulamentações governamentais, barreiras comerciais.

---

<sup>23</sup> MINERVINI, Nicola. O exportador – ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais. Makron Broks. Campinas/SP, 2006.

<sup>24</sup> ROOT, Franklin R. Entry Strategies for International Markets. New York: Lexington Books, 1994.

A divisão das variáveis deixa clara a necessidade da avaliação dos fatores internos da empresa em conjunto com os fatores macroeconômicos e microeconômicos externos, que direcionarão a um modo de entrada no mercado externo que pode ser de alta, média ou baixa complexidade, de acordo com a quantidade de recursos disponíveis a ser comprometida e do grau de risco que a empresa está disposta a assumir em relação a este investimento.<sup>25</sup>

Independente da forma de internacionalização escolhida, a formalização de um negócio jurídico proveniente da vontade das partes envolvidas resultando na geração de direitos e obrigações, será por meio de um contrato, que neste caso será de cunho internacional devido ao elemento de estraneidade - domicílio das partes em diferentes Estado, bem como o fluxo de produtos e serviços entre indivíduos privados ou públicos em diferentes territórios.<sup>26</sup>

Ao analisar o cenário internacional, torna-se fácil constar que se trata de um ambiente de negócios extremamente mutável, razão pela qual a cada dia surgem novas possibilidades e modalidades de negociação, seja por meio de novos canais de distribuição ou normas regulatórias, diante deste cenário possuir uma estratégia sólida de entrada em um mercado é fundamental, uma vez que tal decisão influencia diretamente no investimento necessário, seja em termos retorno financeiros da operação ou de adaptação de produto e pessoal, o plano deve conter informações fidedignas para o correto direcionamento da empresa, assim como para escolha de mercado. Além disso, esta decisão deve estar amparada em um plano de internacionalização, o qual atestará, por meio de estudos financeiros, a viabilidade do investimento no exterior.<sup>27</sup>

O pensamento estratégico impulsionador da internacionalização de empresas e as diversas formas de executar esta operação são traduzidos em ações práticas que tem sua legitimidade atestada por uma série de documentos que regulam o comércio em países de diferentes localidades, vista a sua importância para tanto para o

---

<sup>25</sup> ROOT, Franklin R. *Entry Strategies for International Markets*. New York: Lexington Books, 1994.

<sup>26</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo. *Dos Contratos Internacionais: Uma Visão Teórica e Prática*. São Paulo: Saraiva, 1994. p. 82

<sup>27</sup> Manual: Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. *Exportação Passo a Passo / Ministério das Relações Exteriores*. – Brasília: MRE, 2011. Disponível em: <http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>. Acesso em: 24 de Janeiro de 2018.

processo comercial quanto a relevância no âmbito jurídico, do contrato comercial internacional, tais documentos comerciais internacionais serão apresentados no subcapítulo seguinte, permitindo a ligação dos conceitos empresárias e legais pretendida nesta pesquisa.

### **2.3 Documentação Comercial Internacional referente ao Contrato de Exportação**

Os documentos desempenham uma função muito importante no comércio entre empresas sediadas em países distintos. São eles que viabilizam de fato a operação uma vez que a falta de um documento ou um erro nele contido resulta em prejuízos financeiros, comprometimento nos prazos a cumprir, podendo inclusive fazer com que a carga seja retida pela receita federal. Uma relação comercial internacional está sujeita a particularidades de legislação, não bastando então, apenas o cumprimento das normas brasileiras, mas também se faz necessário conhecer e atender as exigências específicas relacionadas às regras de cada país importador.<sup>28</sup>

Os documentos no comércio internacional estão presentes durante todo o processo e possuem diversas finalidades, tais como: negociação com o importador, transporte nacional da mercadoria, embarque do produto no meio de transporte definido, negociação com a instituição financeira, além de documentos de ordem técnica que certificam o atendimento de exigências de produto, a qualidade prometida e o cumprimento das leis nacional e internacional.<sup>29</sup>

A operação de venda a um país estrangeiro inicia-se através da manifestação de interesse em compra de mercadorias por parte do importador, a oficialização deste início de negociação ocorre através de um instrumento de apoio a operação de venda no país que possui características de um orçamento e não gera a obrigação de pagamento por parte do importador, a chamada fatura Proforma.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> KEEDI, Samir. Documentos No Comércio Exterior, A Carta de Crédito e A Publicação 600 da Cci. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2014.

<sup>29</sup> KEEDI, S. ABC do Comércio Exterior: abrindo as primeiras páginas. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

<sup>30</sup> Manual: Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. Exportação Passo a Passo / Ministério das Relações Exteriores. – Brasília: MRE, 2011. Disponível em: <http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>. Acesso em: 23 de Janeiro de 2018.

As condições de venda estipuladas na Proforma devem contemplar:<sup>31</sup>

- a) Descrição do produto, quantidade ofertada, peso bruto e líquido, preço unitário e valor total da mercadoria;
- b) Quantidades permitidas em cada embarque;
- c) Identificação do exportador e do importador através de nome e identificação fiscal;
- d) Descrição da embalagem a ser utilizada;
- e) Modalidade de transporte inclusa na proposta;
- f) Modalidade e moeda de pagamento;
- g) Termos ou condições do Comércio Internacional (*International Commercial Terms – Incoterms*), identificando qual das versões está sendo utilizada na negociação;
- h) Prazo de entrega e local definido;
- i) Local de embarque e desembarque;
- j) Prazo de validade da proposta apresentada;
- k) Assinatura do Exportador;
- l) Espaço destinado à assinatura de aceite do importador às condições disposta no documento.

Com a fatura Proforma em mãos, o importador possui todas as informações necessárias para aceitar ou não a proposta. Em caso positivo, uma série de documentos de registro e oficialização da operação se fazem necessários. O registro para fins de controle governamental é emitido de forma eletrônica e identificado como Registro de Exportação (RE), contendo informações de natureza comercial, fiscal, financeira, cambial e aduaneira. Pode ser preenchido pelo próprio exportador ou ainda por seu representante legal diretamente no Sistema de Comércio Exterior (SISCOMEX).<sup>32</sup>

A aprovação do registro de exportação permite que o exportador emita a nota fiscal, documento nacional que é parte da operação unicamente em território nacional, exigida para fins de transporte, fiscais e contábeis será retida pela Receita Federal na

---

<sup>31</sup> APEX-BRASIL, Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos. Principais Documentos. Brasília, 2013.

<sup>32</sup> APEX-BRASIL, Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos. Principais Documentos. Brasília, 2013.

aduana de saída da mercadoria do país, no comércio internacional é substituído pela Fatura Comercial, que além das informações contidas na nota fiscal, possui todas as condições negociadas pela Proforma, explanadas no início deste subcapítulo, que atendem o Regulamento Aduaneiro – Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009, assumindo características de transação efetuada.

O certificado ou apólice de seguro integra o conjunto de documentos que tem sua exigibilidade definida pelo *Incoterm* escolhido na negociação. A contratação do seguro da mercadoria impacta diretamente em custos, e tem utilidade fiscal, contábil e para fins de transporte.

Toda a documentação emitida passa obrigatoriamente por verificação, onde os dados declarados em relação à mercadoria destinada ao exterior são processados por meio do SISCOMEX. Este procedimento fiscal recebe o nome de Despacho de Exportação (DE).

A lista das mercadorias a serem embarcadas também é emitida pelo exportador e dispõe de uma detalhada descrição de produtos, esta relação de mercadoria é comumente utilizada nas transações nacionais intitulada por Romaneio de Carga, já no comércio internacional o documento é identificado como Romaneio de Embarque ou por sua tradução direta em inglês: *Packing List*.

Entendido como o documento mais importante do processo de exportação, também ligado ao trânsito da mercadoria, o Conhecimento de Embarque é emitido pela empresa transportadora, e possui grande importância na operação por ser, ao mesmo tempo, um recibo de mercadorias, um contrato de transporte e um documento de propriedade.

Toda forma de pagamento acordada na negociação está associada a um documento, que varia de acordo com condição de venda. Definir com clareza a modalidade de pagamento é essencial para que tanto o importador, quanto o exportador, evitem riscos desta natureza, atendendo aos interesses de todas as partes envolvidas. No comércio entre diferentes países, são possíveis as modalidades de pagamento:<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> Manual: Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. Exportação Passo a Passo / Ministério das Relações Exteriores. – Brasília: MRE, 2011. Disponível em: <http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>. Acesso em: 23 de Janeiro de 2018.

- a) Pagamento antecipado: Este é um procedimento pouco adotado pelas empresas, pois exige um alto grau de confiança entre os envolvidos, já que o importador paga o montante devido ao exportador antes de ter ocorrido o envio do produto adquirido, esperando que tão logo esta seja despachado, seus documentos originais de exportação, que concedem posse sob o produto, sejam devidamente encaminhados.
- b) Cobrança com saque, conhecida como cobrança documentária, e cobrança sem saque, também denominada cobrança direta: Esta modalidade de pagamento é regida pelas Regras Uniformes para Cobrança da Câmara de Comércio Internacional (CCI). Trata-se basicamente da entrega da posse da mercadoria mediante a pagamento, porém neste caso com o banco remetente atuando como intermediário, desta forma o exportador ao enviar a mercadoria para o destino, encaminha os documentos originais ao banco pré-definido pelas partes, que por sua vez avisará o importador sobre a disponibilidade documentária. Para retirar a documentação e a liberar a mercadoria, o importador deve efetuar o pagamento junto ao banco. Este procedimento pode ser realizado à vista ou à prazo, atendendo a negociação realizada.
- c) Carta de Crédito ou Crédito Documentário: A carta de crédito representa uma das formas mais seguras para as empresas e por esse motivo é usualmente a mais utilizada, nela o importador tem como agente responsável pela emissão do documento um banco em seu país, identificado como “banco emissor”, que mediante a um compromisso de pagamento do agente bancário do exportador, chamado de “banco avisador”, produz o crédito documentário. A cada embarque de mercadoria o exportador entrega a documentação ao seu agente bancário que após conferência documental efetua o pagamento, e em seguida envia os originais ao agente bancário do importador que os entrega ao importador em questão, para que assim ele possa retirar a mercadoria e efetuar o pagamento ao seu banco.

Existem documentos que têm como função a comprovação de algum aspecto fundamental para a concessão de preferências comerciais, como é o caso do Certificado de Origem (CO), que têm o objetivo de atestar que um produto é de fato

originário do país exportador e assim possibilita a execução de preferências auferidas por acordos comerciais, representadas, por exemplo, pela redução ou isenção de barreiras tarifárias.<sup>34</sup>

Em uma transação comercial internacional deve-se ter em conta que alguns documentos específicos podem estar envolvidos no processo, com a função de atender exigências fitossanitárias de determinadas mercadorias, ou como forma de representar exigências religiosas dos Estados, representando fator chave na decisão de importação ou não de produtos específicos. Muitos países importadores estipulam também a exigência de legalização de documentos que se trata da colocação de selos, chancela, ou assinaturas em documentos específicos, usualmente aplicada ao certificado de origem e fatura comercial. Esta legalização é feita por uma representação oficial no país, como é o caso das embaixadas e câmaras de comércio, por exemplo.<sup>35</sup>

Os aspectos administrativos da internacionalização das empresas explicados neste capítulo, apesar de não responder à pergunta da pesquisa, é de fundamental importância para a construção do entendimento da ligação do direito com o início do processo de internacionalização de empresas. Ter conhecimento sobre tais aspectos pode vir a ser o fator de sucesso em uma transação internacional, uma vez que possuem influência direta no processo, seja na escolha da forma de ingresso no mercado até a decisão relacionada a escolha da forma de pagamento envolvida, bem como os riscos inerentes de cada decisão.

O direito internacional está presente no comércio internacional tanto no âmbito público, através de acordos e tratados internacionais, quanto no âmbito privado, através da interação entre agentes privados que possua algum aspecto de extraterritorialidade. Desta forma o presente estudo necessita da pesquisa no que diz respeito a aspectos jurídicos que afetam a internacionalização, para estar habilitada a

---

<sup>34</sup> Manual: Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. Exportação Passo a Passo / Ministério das Relações Exteriores. – Brasília: MRE, 2011. Disponível em:

<http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>. Acesso em: 23 de Janeiro de 2018.

<sup>35</sup> Manual: Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. Exportação Passo a Passo / Ministério das Relações Exteriores. – Brasília: MRE, 2011. Disponível em:

<http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>. Acesso em: 23 de Janeiro de 2018.

responder o problema de pesquisa em questão, tema que será foco do segundo capítulo do estudo.

### **3 ASPECTOS JURÍDICOS QUE AFETAM A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS PRIVADAS**

A crescente importância de atores não estatais de nacionalidades distintas, detentores de deveres e direitos derivados do direito internacional, na nova dinâmicas das relações internacionais, passou a instigar a pesquisa sobre fatores impeditivos ao avanço nas relações comerciais internacionais.

Neste contexto, o presente capítulo tem o objetivo de pesquisar sobre a problemática envolta na questão da função do direito do comércio internacional devido ao amparo jurídico necessário à realização das negociações e contratações internacionais, bem como os aspectos desmotivadores ao desenvolvimento comércio internacional e por fim, explanar sobre o sistema de padronização de riscos e responsabilidades criado pela Câmara de Comércio Internacional (CCI), como forma de harmonizar as relações comerciais, apresentando características e impactos no comércio internacional.

#### **3.1 Dificuldades Associadas à ausência de uma legislação internacional unificada**

Com a busca de novos mercados consumidores ou fontes de suprimentos, as empresas aos poucos voltaram sua ação à área internacional, tornando-se participantes ativas no cenário internacional e tal relação internacional tanto de empresas com outras empresas, assim como a direta entre empresas e o consumidor final, a princípio, tendem a ser harmoniosas, porém, por vezes, podem causar atritos e conflitos entre as partes, criando desafios jurídicos que transcendem as fronteiras nacionais.<sup>36</sup>

No entanto, antigamente, não se respeitava a existência de legislações internacionais distintas, fato observado na Antiguidade Oriental, por exemplo, onde o estrangeiro era considerado inimigo e suas normas eram tidas por outros grupos como insignificantes, porém com o desenvolvimento das relações comerciais, civis e jurídicas entre diferentes Estados, viu-se a necessidade de entender qual direito

---

<sup>36</sup> DOLINGER, Jacob. Direito Internacional Privado. Parte Geral. Rio de Janeiro: Renovar, 2010.

deveria ser aplicado em casos de relações litigiosas entre um estrangeiro e um cidadão nacional.<sup>37</sup>

Uma relação comercial internacional tem como principal marco jurídico um contrato internacional, que por sua vez, está vinculado a pelo menos dois sistemas jurídicos nacionais, pela existência de contratantes em domicílios de nacionalidades distintos e portadores de culturas e costumes diversos. As empresas se deparam comumente com a diversidade dos sistemas jurídicos, um fenômeno natural, já que as legislações refletem as necessidades de cada povo, a evolução e adaptação frente a estas discrepâncias entre as legislações é necessária e aviva a ideia de uma harmonização e a uniformização, como um método eficaz de regulação das transações comerciais internacionais, já que os efeitos produzidos pela aplicação do direito transpassam fronteiras.<sup>38</sup> Este conceito de harmonização é explanado abaixo:

[...] o objetivo da harmonização é suprimir e atenuar as diferenças entre as disposições de direito interno, e isso deve ser feito pela adoção de novas normas jurídicas, que promovam a redução ou a eliminação da disparidade que paira sobre o ordenamento dos contratos internacionais do comércio.<sup>39</sup>

Diferente de muitos âmbitos do direito, onde uma uniformidade é vista como impraticável, no direito comercial essa harmonia passa a ser um conceito mais possível, principalmente devido ao compartilhamento de interesses entre os envolvidos.<sup>40</sup> Um contrato internacional traz consigo elementos de estraneidade que podem conectá-lo a dois ou mais sistemas jurídicos. Com isso, cada legislador nacional pode adotar distintos critérios frente a uma mesma problemática. Diante da existência de vários ordenamentos jurídicos que tratam da mesma matéria e da atual globalização e crescente complexidade de relações entre países de diferentes nacionalidades, o Direito Internacional Privado surgiu como instrumento facilitador para alcançar solução eficiente em casos de conflitos de leis.<sup>41</sup>

---

<sup>37</sup> DOLINGER, Jacob. Direito Internacional Privado. Parte Geral. Rio de Janeiro: Renovar, 2010.

<sup>38</sup> MINERVINI, Nicola. O exportador – ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais. Makron Broks. Campinas/SP, 2006

<sup>39</sup> WAGNER, Pedro Osti. Direito aplicável aos contratos internacionais do comércio. Âmbito Jurídico. Rio Grande. Disponível em: [http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n\\_link=revista\\_artigos\\_leitura&artigo\\_id=1476](http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=1476). Acesso em: 06 de Fevereiro de 2018.

<sup>40</sup> LUZ, Rodrigo. Comércio internacional e legislação aduaneira. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

<sup>41</sup> NETO, José Cretella, Contratos internacionais do comércio. São Paulo: Millennium, 2010.

O conceito de nacionalidade e seu vínculo com empresas, personalidades jurídicas, que atuam em diversas partes do mundo, produz consequências relevantes no âmbito internacional inclusive aspectos básicos como os direitos que lhes correspondem e as implicações dele decorrentes. Para conferir a nacionalidade às empresas, os critérios empregados são o do local de sua constituição, onde a premissa é que apenas o Estado pode outorgar o funcionamento de uma empresa, sendo então a nacionalidade conferida pela lei do local que autorizou sua origem, ou ainda o critério do país onde está situada sua sede social ou administrativa, sendo este Estado quem irá submetê-las a suas leis. Porém, nem sem é tão fácil identificar qual legislação deve ser aplicada ao caso concreto, e com o crescimento das relações com conexões internacionais o ideal é haver normas semelhantes entre os países para que se minimizem os conflitos e se garanta o harmonioso e pacífico relacionamento entre os cidadãos e empresas.<sup>42</sup>

O direito internacional privado, na prática, pretende orientar o poder judiciário no que tange a escolha de lei que regulará um caso. Entretanto, uma unificação desse campo do direito privado representaria a superação do contraste entre normas jurídicas, desta forma a legislação nacional, no que tange a um assunto específico, seria substituída por uma normativa jurídica comum por diversos países, disposta em convenções multilaterais ou então restritas a acordos bilaterais.<sup>43</sup>

Atividades resultantes de novos processos científicos e técnicos, que não se encontravam regidas pela legislação existente de forma satisfatória, possuíam condições mais favoráveis para o desenvolvimento de um direito uniforme, neste cenário as iniciativas particulares de organizações intergovernamentais passaram a buscar uma harmonização do direito.<sup>44</sup>

Os Princípios Relativos aos Contratos Comerciais Internacionais do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado, o *International Institute for the Unification of International Law* (UNIDROIT), organização cujo principal objetivo, que permanece essencialmente o mesmo desde a sua fundação, é estudar as necessidades e métodos de modernização, padronização e harmonização do direito privado, em particular leis comerciais, entre os países membros, formulando regras,

---

<sup>42</sup> DOLINGER, Jacob. Direito Internacional Privado, parte geral. 11ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.

<sup>43</sup> RECHSTEINER, Beat Walter. Direito internacional privado: teoria e prática. 15ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

<sup>44</sup> LUZ, Rodrigo. Comércio internacional e legislação aduaneira. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

princípios e leis uniformes.<sup>45</sup> Os membros deste instituto, atualmente composto por 63 Estados, apesar de possuírem diferentes sistemas jurídicos, políticos e culturais, buscam cooperar para a uniformização de normas objetivando relações comerciais harmoniosas, se tornando fundamental para reduzir inseguranças jurídicas através de pareceres respeitados por toda comunidade internacional.<sup>46</sup>

Estudos em busca de uma solução para as incertezas geradas pelas diferenças entre as leis dos países, também foram o foco da Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional, a *United Nations Commission for International Trade Law* (UNCITRAL), que objetivava a atender melhor às necessidades dos Estados de diferentes sistemas jurídicos e econômicos, através da alteração das convenções elaboradas em 1964 na Conferência de Haia, com a função de promover a progressiva harmonização e unificação das leis de comércio internacional, e da Convenção de Viena de 1980, que tratou, em suma, do contrato de compra e venda internacional e dos aspectos que afetavam as relações comerciais no cenário mundial.<sup>47</sup>

Cabe destacar que União Europeia, por sua vez, também contou com iniciativas no sentido de uniformização da legislação, no âmbito comercial, um marco foi a elaboração do Código Europeu dos Contratos, que data início em 1974 com a conferência “*EEC Draft Convention on the Law applicable to Contractual and Noncontractual obligations*”. Este código europeu foi desenvolvido por associações de advogados e acadêmicos de todos os Estados-Membros da União Europeia, intitulados por Comissão Lando, e objetiva uma harmonização comum do Direito dos Contratos Europeus.<sup>48</sup>

No contexto de aplicabilidade da harmonização entre sistemas jurídicos, no que tange a certos segmentos, motivada por interesses mútuos entre dois ou mais Estados, está o Direito Uniforme Dirigido, explicado a seguir:

---

<sup>45</sup> DOLINGER, Jacob. Direito Internacional Privado, parte geral. 11ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.

<sup>46</sup> Site do UNIDROIT, <http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview>. Acessado em: 06 de Março de 2016.

<sup>47</sup> LUZ, Rodrigo. Comércio internacional e legislação aduaneira. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

<sup>48</sup> BELL, John S. Comparative administrative law. In: REIMANN, Mathias; ZIMMERMANN, Reinhard. The Oxford handbook of comparative law. Nova York: Oxford University Press, 2006.

Estabelece regras materiais, substanciais, diretas, que se aplicarão uniformemente aos litígios, às situações jurídicas que venham a ocorrer em duas ou mais jurisdições, enquanto o Direito Internacional Privado é composto de regras indiretas, que apenas indicam qual direito substancial – dentre sistemas jurídicos contendo normas divergentes – haverá de ser aplicado. Aquele é direito, este, direito sobre direito.<sup>49</sup>

Entretanto, enquanto o ponto ótimo de harmonização do direito privado no âmbito internacional, especialmente no tocante ao direito comercial, fica na esfera teórica, uma forma de interação dos sistemas jurídicos é a cooperação jurídica internacional. Assim como no ramo comercial, a interação entre o direito de Estados que estabelecem relações internacionais, deve garantir que a pluralidade e a diversidade dos indivíduos sejam respeitadas, já que no cenário contemporâneo normas nacionais são afetadas pela existência de princípios inerentes a ela própria, além de estarem limitadas pelas fronteiras geográficas. Assim, a Cooperação Jurídica Internacional ampara a integração jurisdicional entre Estados distintos e, usualmente se realiza através de cartas rogatórias, que são as solicitações de assistência judicial dirigidas às autoridades judiciais estrangeiras para a obtenção de informação ou provas ou para a prática de diligências e, do reconhecimento e execução de sentenças estrangeiras, além do auxílio direto que representa uma medida administrativa.<sup>50</sup>

Visando à cooperação jurídica internacional, os Estados celebraram diversos acordos bilaterais ou multilaterais, que também são importantes aspectos da integração econômica dos países, este elevado grau de internacionalização das economias nacionais explica a importância, o interesse e a complexidade do comércio internacional. Por uma razão muito simples, é o comércio internacional que origina e possibilita as múltiplas trocas e interações entre os países, inclusive no âmbito jurisdicional.<sup>51</sup>

A falta de um direito uniforme acaba sendo um fator desmotivador a empresas que visam relações comerciais internacionais, as questões relativas a barreiras à internacionalização e a ampla utilização dos *Internacional Comercial Terms (Incoterms)*, como forma de garantir certa harmoniza na interpretação de responsabilidades, serão apresentados nos dois subcapítulos que complementam a segunda parte desta pesquisa.

---

<sup>49</sup> DOLINGER, Jacob. Direito Internacional Privado, parte geral. 11ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.

<sup>50</sup> ARAUJO, Nadia de. Direito Internacional Privado – Teoria e prática brasileira. 4ª edição. Rio de Janeiro: Renovar, 2008.

<sup>51</sup> LUZ, Rodrigo. Comércio internacional e legislação aduaneira. 3. ed. Rio de Janeiro. Elsevier. 2007.

### 3.2 Barreiras à Internacionalização de Empresas Privadas

As interações internacionais sofrem uma intensificação significativa desde a globalização, com a ruptura da delimitação fronteiriça supõem-se um emprego fiel do tempo, uma integração.<sup>52</sup> Essa comunicação de sistemas mundiais atingiu com intensidade desigual os países que compõem este sistema, as implicações se traduzem em exigências político econômicas, onde a prioridade é a economia de exportação, obrigando que economias domésticas se abram a compras e vendas internacionais, adequando os preços aos praticados no mercado global.<sup>53</sup>

O funcionamento integrado da economia mundial mostra relações comerciais cada vez mais complexas e em constante transformação, tal complexidade tem estimulado a criação e a implementação cada vez mais frequente de mecanismos de proteção a economias nacionais, particularmente em setores menos competitivos buscando sempre atender aos objetivos de cada país. O conjunto de medidas regulatórias tomadas com o intuito de modificar o fluxo natural do comércio é definido como protecionismo, colocado em prática no comércio internacional, através de barreiras comerciais.<sup>54</sup>

A entrada em um novo mercado requer de uma empresa diversas análises, pois se bem planejada, a internacionalização traz diversos ganhos para a organização e também para o país, mas é preciso ter em conta que em um cenário onde as economias nacionais precisam uma das outras para crescer, é natural que ocorram parcerias e, estes agrupamentos passam a ter força e a criar também obstáculos para as demais economias que oferecem algum risco de perda de competitividade a eles. Estes fatores complicadores do processo acabam inerentes ao convívio de diferentes potências no mercado internacional.<sup>55</sup>

A defesa da indústria nacional, concorrência desigual, defesa no emprego, saúde pública, fomento as vendas internacionais, são apenas umas das razões pelas

---

<sup>52</sup> CHIARELLI, Carlos Alberto Gomes; CHARELLI, Matteo Rota. Integração: direito e dever. São Paulo: Ltr, 1992.

<sup>53</sup> OLIVEIRA, Henrique Altemani. Política internacional contemporânea: mundo em transformação. São Paulo: Saraiva, 2006.

<sup>54</sup> BARRAL, Welber Oliveira. O Brasil e o protecionismo. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

<sup>55</sup> MINERVINI, Nicola. O exportador – ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais. Makron Broks. Campinas/SP, 2006.

quais os países advogam pela imposição de barreiras comerciais.<sup>56</sup> Em função da diversidade de barreiras comerciais existentes não há uma maneira uniforme de classificá-las. Para esta pesquisa foram utilizadas as tipologias comumente reconhecidas e utilizadas pela Organização Mundial do Comércio (OMC) e a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), que dividem estas medidas regulatórias em: barreiras tarifárias e barreiras não tarifárias.

As barreiras geralmente são fruto de uma intervenção governamental que tem o objetivo de favorecer o produtor nacional frente à concorrência estrangeira, desestimulando a compra oriunda de outro país e, artificialmente, estimulando a exportação de produtos específicos. No caso das barreiras tarifárias, a proteção se efetiva através da imposição de tarifas aduaneiras, conhecidas como imposto de importação, incidentes sob produtos de origem internacional.<sup>57</sup>

[...]”A capacidade do homem para criar várias formas, sejam implícitas, sejam explícitas, de inibir a importação de produtos concorrentes é tão ampla que um inventário de tais medidas logo se torna muito extenso. Além disso, é evidente que esta habilidade nunca se interromperá: similarmente às formas de evitarem, a criação de barreiras não tarifárias indubitavelmente se desenvolverá sempre. As instituições nacionais e internacionais que lidam com este problema devem reconhecer isto como parte das circunstâncias que têm de enfrentar”.<sup>58</sup>

São quatro as barreiras tarifárias que restringem o comércio internacional. A mais conhecida e utilizada é o imposto de importação, encargo que incide sob a mercadoria estrangeira que chega a um país, e pode ser aplicado na forma de percentual incidente sob o valor dos produtos importados ou de forma específica onde o valor da tarifa é determinado pela quantidade deste produto. Esta tarifa deve ser estendida a todos os países, salvo àqueles com quem o país importador tenha acordos comerciais que englobem o produto em questão, diminuindo assim a tarifa incidente, zelando para que esteja dentro dos limites negociados com a OMC. Assim como na entrada de um produto em um país estrangeiro, a saída de mercadorias do país de origem também é alvo de tributação, chamado de imposto de exportação, geralmente é aplicado somente a matérias primas onde o país de origem é seu único

---

<sup>56</sup> CARBAUGH, Robert J. Economia Internacional., São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2004.

<sup>57</sup> BARRAL, Welber Oliveira. O Brasil e o protecionismo. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

<sup>58</sup> THORSTENSEN, Vera. Organização Mundial do Comércio: As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais. 2a ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

ou principal detentor, com o objetivo de o processamento desta matéria no próprio país.<sup>59</sup>

A barreira tarifária também pode ocorrer por meio da determinação de uma tarifa aplicada à quantidade importada que exceda a quota permitida. As chamadas quotas tarifárias de importação, que assim como o imposto de importação, também ocorrem na exportação de produtos e objetivam a cobrança uma tarifa diferenciada a quantidade que excede o determinado de quota, sendo esta superior ao percentual aplicado à produtos que estejam dentro do limite quantitativo permitido.<sup>60</sup>

A aplicação de barreiras tarifárias busca restringir o trânsito internacional de determinadas mercadorias, arrecadando com essas práticas, receitas fiscais oriundas de produtos diretamente substitutos ou a escassez de determinado produto no mercado internacional com o objetivo de aumentar o preço praticado.<sup>61</sup> Além das barreiras tarifárias já citadas acima, diversas são as formas não tarifárias dos países defenderem e restringirem seus mercados. Este mecanismo discrimina o produto estrangeiro sem se referir ao pagamento de tributos. Se fazem presente através da imposição de necessidade de atendimento de requisitos técnicos ou administrativos. Sua forma de aplicação geralmente é mais complexa, sendo objeto constante de atenção nas negociações de acordos comerciais.<sup>62</sup>

Um método de controle de trocas internacionais sem a incidência de tributos é a restrição quantitativa. Há dois tipos principais de restrições quantitativas: as quotas e a proibição de comércio, que pode ser de importação ou exportação. Ambas limitam o volume a ser comercializado, ou seja, após chegar ao limite do volume estabelecido, não há possibilidade de importação ou exportação do produto em questão. As quotas quantitativas não geram receitas fiscais aos governos, porém geram alto impacto no preço praticado de um produto, verificando-se um aumento de preços em consequência da limitação da quantidade disponível.<sup>63</sup>

---

<sup>59</sup> Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. Manual sobre Barreiras Comerciais e aos Investimentos. Brasília: MRE, 2017. Disponível em: <http://www.apexbrasil.com.br/uploads/cliقة%20aqui.pdf>. Acesso em: 02 de Fevereiro de 2018.

<sup>60</sup> Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. Manual sobre Barreiras Comerciais e aos Investimentos. Brasília: MRE, 2017. Disponível em: <http://www.apexbrasil.com.br/uploads/cliقة%20aqui.pdf>. Acesso em: 02 de Fevereiro de 2018.

<sup>61</sup> CARBAUGH, Robert J. Economia Internacional., São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2004.

<sup>62</sup> BARRAL, Welber Oliveira. O Brasil e o protecionismo. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

<sup>63</sup> Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. Manual sobre Barreiras Comerciais e aos Investimentos. Brasília: MRE, 2017. Disponível em: <http://www.apexbrasil.com.br/uploads/cliقة%20aqui.pdf>. Acesso em: 02 de Fevereiro de 2018.

Normas que estabelecem características a serem cumpridas obrigatoriamente por produtos ou por seu respectivo processo de produção, também são formas de proteger a indústria local do comércio internacional, identificadas como regulamentos técnicos, se referem a terminologia, símbolos e requisitos de embalagem, marcação ou rotulagem de produtos, processos ou métodos de produção. Muitos destes requisitos são atestados por meio de procedimentos de avaliação de conformidade e qualidade, estabelecidos por autoridades governamentais, aplicados de modo não discriminatório entre produtos nacionais e importados, com o objetivo de garantir conformidade de produtos que sejam similares, mesmo que possuam nacionalidade de origens diferentes. Assim como ocorre com os regulamentos técnicos, existem normas sanitárias e fitossanitárias que objetivam assegurar padrões de qualidade específicos e a prevenção de danos a um país decorrente da entrada e disseminação de pragas.<sup>64</sup>

Por outro lado, existem regulamentos estabelecidos por organizações não-governamentais, como é o caso das normas voluntárias que são exigências estabelecidas por entes privados que dispõem de grande poder de compra e, dessa forma, influenciam o comércio internacional, ainda que em muitos casos os padrões privados contem a participação e apoio do governo na sua criação, possuindo então o reconhecimento governamental, porém não está claro em que medida ou em que circunstâncias padrões privados poderiam ser tratados como de responsabilidade do Estado, outra problemática relacionada aos padrões privados é o fato de não haver foros internacionais centralizados que possam em caso de necessidade, resolver questionamentos a tais padrões.<sup>65</sup>

As regras de origem são critérios utilizados para determinar o país de origem de determinado produto e possuem uma grande importância para uma série de instrumentos comerciais, tais como quotas, preferências tarifárias, medidas de defesa comercial, e se torna também uma barreira comercial, pois é determinante que o produto seja considerado originário de um país ou que haja alguma transformação industrial relevante, ou agregação de valor, naquele país, para que o certificado seja

---

<sup>64</sup> INMETRO. Instituto de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial. Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/barreirastecnicas.asp>. Acesso em: 02 de Fevereiro de 2018.

<sup>65</sup> BERTO, André R. Barreiras ao comércio internacional. Convibra-Congresso Virtual Brasileiro de Administração, 2004.

emitido e ele receba os benefícios oriundos de acordos comerciais usualmente expressos em impostos de importação reduzidos ou isentos.<sup>66</sup>

Outra medida que pode se tornar uma importante barreira comercial, quando as trocas se estendem ao mercado internacional, é o subsídio, benefício que representa uma forma indireta de proteção oferecida às empresas domésticas, sejam elas produtoras que concorrem com as importações ou exportações.<sup>67</sup> As contribuições financeiras concedidas pelo governo a empresas específicas que buscam impulsionar a competitividade dos beneficiários, criam distorções no mercado interno e também no mercado internacional, principalmente no que tange ao preço praticado, já que com a incidência de benéficos, o custo fixo de uma empresa acaba reduzindo e tal queda é traduzida nos preços das mercadorias, por ela vendida. Assim produtos importados, por exemplo, perderiam a competitividade.<sup>68</sup>

Com tantas formas de restringir a entrada de mercadorias estrangeiras em um país e o impacto dessas medidas nas transações internacionais, estimulados por interesses econômicos países agrupam-se em espaços geopolíticos formando blocos econômicos ou acordos comerciais, traduzindo tais interesses em comum na abertura de fronteiras, estabelecendo relações comerciais privilegiadas entre si. As nações constituintes se comprometem, de maneira progressiva, a liberar seus mercados, com o objetivo de um desenvolvimento conjunto pelo compartilhamento dos esforços e recursos.<sup>69</sup>

As manipulações no comércio, tanto quanto suas disfunções, muitas vezes impostas também por blocos econômicos, acaba por impedir o crescimento orgânico dos mercados, estas interferências não somente fragmentam a produção internacional como também reduzem a concorrência e aumentam os preços, a abertura ao comércio internacional promove a possibilidade de outros mercados onde seja possível importar a preços mais baixos ou exportar o excedente de produção maximizar lucros e diversificando a economia dos países.<sup>70</sup>

---

<sup>66</sup> Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. Manual sobre Barreiras Comerciais e aos Investimentos. Brasília: MRE, 2017. Disponível em: <http://www.apexbrasil.com.br/uploads/cliquote%20aqui.pdf>. Acesso em: 02 de Fevereiro de 2018.

<sup>67</sup> CARBAUGH, Robert J. Economia Internacional, São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2004.

<sup>68</sup> Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. Manual sobre Barreiras Comerciais e aos Investimentos. Brasília: MRE, 2017. Disponível em: <http://www.apexbrasil.com.br/uploads/cliquote%20aqui.pdf>. Acesso em: 02 de Fevereiro de 2018.

<sup>69</sup> CHIARELLI, Carlos Alberto Gomes; CHARELLI, Matteo Rota. Integração: direito e dever. São Paulo: Ltr, 1992.

<sup>70</sup> CARBAUGH, Robert J. Economia Internacional., São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2004.

O subcapítulo que segue tratará das condições de vendas no mercado internacional, utilizando as premissas do principal sistema de padronização, cujo qual seja objetivo assegurar a interpretação correta dos termos de um contrato. Até o momento foram estudados dois aspectos que possuem impactos negativos, e a partir desse momento, o estudo estará direcionado aos aspectos jurídicos que auxiliam a internacionalização de empresas privadas.

### **3.3 Tentativa de padronização dos termos comerciais pela Câmara de Comércio Internacional: a Importância dos *Incoterms***

A globalização possui impacto direto no Direito dos Estados, pois a economia global rompe as fronteiras geográficas, integrando indivíduos e empresas, resultando em acordos comerciais de compra e venda, firmados através de contratos internacionais. A diversificação de consumidores traz consigo uma ampla gama de culturas e de sistemas jurídicos, que se torna um fato de extrema importância e complexidade no momento de uma negociação e posteriormente de contração internacional, fazendo-se necessária uma forma de assegurar a interpretação correta dos termos de um contrato, tanto no que tange ao objetivo quanto às condições envolvidas no processo.<sup>71</sup>

Com o intuito de ser uma linguagem universal em termos de comércio internacional, as regras de padronização de cláusulas contratuais passaram a ser universalmente aceitas e utilizadas, originando o principal sistema de padronização, o *International Commercial Terms (Incoterms)*, criado pela Câmara de Comércio Internacional (CCI), órgão mundialmente reconhecido por orientar os negócios internacionais, bem como esclarecer e resolver eventuais conflitos provenientes dos diversos contratos de venda celebrados internacionalmente, têm uso complementar à Convenção de Viena de 1980, que disciplina questões relativas à formação do contrato, assim como direitos e obrigações do vendedor e do comprador dele provenientes.<sup>72</sup>

---

<sup>71</sup> MURTA, Roberto de Oliveira. Importação e exportação – Incoterms revisão 2010/11 o caminho certo para as boas negociações locais e internacionais. Curitiba: Juruá, 2011.

<sup>72</sup> FRANCO, Paulo Sérgio de Moura. *Incoterms - Internacional Commercial Terms*. Revista Jus Navigandi, Teresina, ano 8, n. 61, 1 jan. 2003. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/3564>>. Acessado em: 26 de Fevereiro de 2018.

Os *Incoterms* surgem como conjunto de regras de aplicação internacional, com o propósito de facilitar a interpretação de termos comerciais e garantir a harmonia das relações mercantis internacionais, tendo sua primeira edição publicada em 1936, e em face da diversificação das relações de comércio durante os anos que se passaram, eles são editados e revisados periodicamente, vigorando atualmente as regras oficiais da CCI para a interpretação dos Termos Internacionais do Comércio, publicada em setembro de 2010.<sup>73</sup>

A Câmara de Comércio Internacional (CCI) criou regras para administrar conflitos oriundos da interpretação de contratos internacionais firmados entre exportadores e importadores concernentes à transferência de mercadorias, às despesas decorrentes das transações e à responsabilidade sobre perdas e danos. A CCI instituiu, em 1936, os INCOTERMS (International Commercial Terms).<sup>74</sup>

Este grupo de regras unificadas do direito internacional privado, sintetiza questões relativas aos direitos e obrigações das partes no contrato que apesar de utilizado em todo o mundo possui uso opcional, porém altamente recomendável, desde que as partes tenham conhecimento de quais os direitos e obrigações que envolvem aceitação de cada um dos *Incoterm*, especialmente com relação à transferência de propriedade da mercadoria (tradição), custos e riscos inerentes às operações internacionais, matérias que sofrem variação dependendo do *Incoterm* escolhido pelas partes. Além disso ajudam na composição do preço de exportação, uma vez que cada termo abrange determinados custos, o exportador deve adicioná-los ao valor final do produto à medida que ele se torna responsável por eles.<sup>75</sup>

Cada termo descreve uma divisão variada de custos, riscos e responsabilidades entre vendedor e comprador, incluindo desde o caso da máxima obrigação do vendedor até a máxima obrigação destinada ao comprador, diminuindo a probabilidade de erros na interpretação dos termos negociados e conseqüentemente redução no risco de prejuízos nas partes envolvidas na

---

<sup>73</sup> KEEDI, Samir. Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015.

<sup>74</sup> BANCO DO BRASIL. Termos internacionais de comércio. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/docs/pub/dicex/dwn/IncotermsRevised.pdf>>. Acessado em: 26 de Fevereiro de 2018.

<sup>75</sup> FRANCO, Paulo Sérgio de Moura. *Incoterms - Internacional Commercial Terms*. Revista Jus Navigandi, Teresina, ano 8, n. 61, 1 jan. 2003. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/3564>>. Acessado em: 26 de Fevereiro de 2018.

transação.<sup>76</sup> Eles resultam de uma codificação de possíveis modalidades de uma transação comercial. Cada modalidade é codificada por três siglas e dividida em quatro grupos, que regulamentam a responsabilização do risco e do custo da mercadoria dentro destas diversas modalidades de entrega, tratando das condições de venda, fretes, seguros, movimentações de carga em terminais, liberações alfandegárias e obtenção de documentos, atentando ao fato de que apesar dos *Incoterms* fazerem menção aos transportadores, as cláusulas que afetam diretamente a do relação entre exportador e transportador são reguladas em um contrato específico.<sup>77</sup> São onze os termos de entrega padronizados, em vigor desde 1º de Janeiro de 2011. Sua classificação descrita abaixo obedece a uma ordem crescente nas obrigações do vendedor.

Após a última revisão da CCI, realizada em 2010, os *Incoterms* foram divididos em grupos. O primeiro deles, o grupo “E” refere-se a condições de venda, onde o vendedor deixa o produto a disposição do importador nas suas próprias instalações, geralmente na fábrica ou em um lugar nomeado. Este grupo é composto pelo *Ex-Works*, termo que representa a menor obrigação por parte do exportador, sendo o comprador responsável por assumir todos os custos e riscos envolvidos na operação, podendo ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.<sup>78</sup>

O Grupo “F” indica que o vendedor deve deixar o produto, ainda em seu país de origem, a um transportador escolhido pelo importador, que além de definir a empresa responsável pelo trânsito da mercadoria, irá arcar com os custos oriundos desta atividade. A diferença entre os três termos que compõe o grupo está basicamente no local onde a mercadoria deve ser disponibilizada, bem como o modal de transporte em que ele pode ser aplicado. A modalidade *Free Carrier (FCA)* é a única do grupo que pode ser utilizada independente da modalidade de transporte escolhida, nela o vendedor deve deixar a mercadoria devidamente verificada e liberada pelo órgão federal brasileiro, disponível em local nacional definido pelo importador, cessando assim sua responsabilidade. Já no *Free Along Ship (FAS)*, o vendedor deve deixar a mercadoria disponível ao lado do navio em que ela será

---

<sup>76</sup> MURTA, Roberto de Oliveira. Importação e exportação – Incoterms revisão 2010/11 o caminho certo para as boas negociações locais e internacionais. Curitiba. Juruá. 2011.

<sup>77</sup> KEEDI, Samir. Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015.

<sup>78</sup> KEEDI, Samir. Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015.

transportada, ou então no porto definido, devidamente liberada pela Receita Federal. O último Incoterm deste grupo é o mais utilizado no comércio internacional por simbolizar a divisão exata de custos e responsabilidade entre as partes envolvidas, no *Free on Board* (FOB) o vendedor encerra as suas responsabilidades e custos quando a mercadoria, liberada pela Receita Federal, ultrapassa a murada do navio no porto de embarque.<sup>79</sup>

O Grupo “C” é o que exige maior atenção das partes envolvidas no contrato, com quatro termos: CRF, CIF, CPT E CIP, neste grupo o vendedor assume alguns custos de forma total e os riscos são compartilhados, tendo um ponto marco que define quem está a cargo de danos ou perdas à mercadoria. No *Incoterm Cost and Freight* (CFR) os custos de transporte e taxas de liberação alfandegária, necessárias para disponibilizar a mercadoria a bordo do meio de transporte definido é de responsabilidade do vendedor. O momento em que o produto transpõe a murada do navio, no caso de um transporte marítimo ou lacustre, por exemplo é quando os riscos de perda ou dano da mercadoria, bem como quaisquer outros custos adicionais são transferidos do vendedor para o comprador.<sup>80</sup>

Já no termo *Cost, Insurance and Freight* (CIF), o vendedor possui as mesmas responsabilidades prevista no *Cost and Freight* (CFR), anteriormente esplanadas, com a somatória da contratação e pagamento do prêmio de seguro do transporte principal. Este seguro prevê uma cobertura mínima, devendo o importador analisar a necessidade de contratação de um seguro complementar, fato visto apenas em casos onde o produto é extremamente frágil ou de fácil comercialização irregular. No termo *Carriage Paid To* (CPT) a responsabilidade do vendedor é estendida, com relação ao processo como um todo, ele deve contratar e arcar com os custos do frete na origem e o frete internacional completo. Quanto os riscos, este *Incoterm* se iguala aos demais deste grupo. Sua transferência ao importador é marcada pelo momento em que o produto é entre ao transportador.<sup>81</sup>

O último grupo, denominado de “D”, prevê a maior responsabilidade do vendedor, pois ao celebrar um contrato com este *Incoterm*, ele passa a assumir os custos de exportação e importação, ademais dos riscos necessários para que o

---

<sup>79</sup> KEEDI, Samir. Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015

<sup>80</sup> KEEDI, Samir. Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015.

<sup>81</sup> Idem

produto chegue ao lugar de destino, em um local previamente definido pelo importador. Seguindo o padrão dos demais grupos, também é dividido em três termos, o *Delivered Duty Paid* (DDP), dentro dos *Incoterms* onde o vendedor assume os custos e riscos de deixar a mercadoria à disposição do importador no destino, é o mais utilizado nos contratos internacionais, mas deve ser escolhido, assim como os demais do grupo, apenas quando o exportador possuir conhecimento necessário para operacionalizar de forma satisfatória e competitiva a transação.<sup>82</sup>

Nesta modalidade a mercadoria deverá ser liberada por órgão federal do país de origem bem como o destino e, entregue em local designado pelo importador no país de destino, geralmente no local em que está instalado o importador. Divergindo apenas no local onde a mercadoria deve ser entregue, os dois outros termos do grupo, diferente do DDP, não incluem os custos de liberação no órgão federal de destino. No *Delivered At Place* (DAP) a mercadoria é considerada entregue quando está pronta para ser descarregada, assumindo os custos e riscos inerentes ao transporte até este ponto. Por fim, o último termo, incluído na revisão de 2010, considera entregue a mercadoria colocada à disposição do importador em um terminador previamente definido, no *Delivered at Terminal* (DAT) o vendedor não assume os riscos da descarga do produto.<sup>83</sup>

Apesar dos *Incoterms* serem o sistema de padronização mais difundido, existem outros sistemas que possuem o mesmo objetivo, como é o caso da definição americana sobre o comércio exterior, a *Revised American Foreign Trade Definition* (RAFTD), sistema adotado até 1980, bem como as condições gerais de entrega de mercadorias entre organizações dos países membros do conselho para assistência econômica mútua (COMECON), que esteve em vigência até 1991 e estipulava regras para as condições de venda entre países de diferentes nacionalidades. A existência de opções seguramente resguarda o entendimento de responsabilidade e deveres dos diferentes Estados envolvidos no comércio internacional, mas é preciso pontuar que tal possibilidade acaba por se tornar um elemento impeditivo de uma linguagem única, no que tange práticas internacionais de compra e venda.<sup>84</sup>

---

<sup>82</sup> KEEDI, Samir. Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015.

<sup>83</sup> KEEDI, Samir. Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015.

<sup>84</sup> VASQUEZ, José L. Comércio Exterior Brasileiro. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

A decisão de que termo comercial internacional utilizar é um fator estratégico para uma empresa, que afeta a responsabilidade que a organização irá assumir, bem como o custo resultante da transação, sendo possível constatar pela explicação acima dissertada, que dentro da mesma relação comercial o vendedor pode estar livre de todos os custos, que transcendem a própria fabricação da mercadoria, utilizando o Ex-Works, ou ser o responsável por todos os custos de transporte, seguro, taxas e impostos de exportação e importação, além de assumir os riscos da operação ao definir a modalidade de venda como DDP.

É possível constatar que a utilização dos *Incoterms* facilita a relação comercial entre empresas de países estrangeiros, afasta dúvidas relevantes quanto à operação e, ainda uniformiza direitos e obrigações contratuais, afastando possíveis conflitos de leis relacionados à celebração de contratos internacionais. O sucesso das relações jurídicas, no entanto, nem sempre é alcançado, sendo necessária uma forma de solucionar conflitos comerciais, tema que é o objetivo central do capítulo seguinte desta pesquisa.

## **4 SOLUÇÃO DE CONFLITOS COMERCIAIS INTERNACIONAIS**

Com a globalização, os obstáculos geográficos entre os Estados deixaram de ser barreiras efetivas contra os efeitos dos atos praticados em país vizinho, sejam eles legais, ou ilegais, civis ou penais. Esse tipo de interação tem gerado cada vez mais litígios a serem resolvidos pela comunidade internacional.

A crescente consciência de que o crescimento dos Estados está vinculado à cooperação<sup>85</sup>, faz com que o isolamento passe a representar um retrocesso, deixando latente a necessidade de criar métodos de solução satisfatórios para pôr fim aos litígios havidos entre as personalidades internacionais, sem fazer o uso da força, através de guerras ou conflitos armados, refletindo também nos ordenamentos jurídicos as transformações ocorridas nas sociedades. Este capítulo mostrará que o fenômeno da globalização, discutido anteriormente, modificou as relações internacionais, alterando a forma de atenção de indivíduos e empresas, bem como a forma como os Estados atuam, desafiando um novo modelo onde as leis, assim como as pessoas, possam se relacionar em um espaço sem fronteiras.

Deste modo, no último capítulo, buscando responder à problemática da pesquisa, abordará a importância da cooperação jurídica internacional na solução de conflitos comerciais internacional, passando para os meios jurisdicionais com foco na arbitragem, concluindo, então, com o papel da Organização Mundial do Comércio (OMC) e seus mecanismos de atuação em prol da solução de litígios comerciais internacionais.

### **4.1 Cooperação Jurídica Internacional: Legislação Brasileira**

A nova ordem global, expressa por uma conjuntura internacional de um mundo globalizado, onde é claro o fato de que os Estados não são autossuficientes e, portanto, a intensificação das relações internacionais se torna fator chave a manutenção de uma nação, reforça o entendimento de que a cooperação internacional nos termos atuais é indiscutível. O dinamismo das relações internacionais indica diretamente a necessidade de adaptação da ciência jurídica, uma vez que a conformidade das normas internacionais provém, sobretudo, da vontade

---

<sup>85</sup> RAMOS, André de Carvalho; MENEZES, Wagner (Org.). Direito internacional privado e a nova cooperação jurídica internacional. Belo Horizonte: Arraes Editores. 2015.

dos Estados. Ultrapassando assim, o conceito de que a cooperação internacional ofende o poder soberano de cada país, uma vez que acordos de cooperação atendem aos preceitos da ordem pública e do interesse nacional e são fundamentados na reciprocidade e auxílio mútuo.<sup>86</sup> O aumento do fluxo das relações internacionais de todas as ordens e a demandas judiciais decorrentes são reforçadas abaixo:

[...]a cada dia aumenta a dependência entre os Estados e o inter-relacionamento de toda a ordem, comercial e pessoal entre os cidadãos. Isto resulta em ações no poder Judiciário de cunho transnacional, com reflexos em mais de um país. Deixar de considerar os requerimentos de outras nações implicará, forçosamente, a mesma atitude por parte destas ante nossos pedidos.<sup>87</sup>

Os conflitos gerados pelas relações internacionais, das mais variadas espécies, tanto propriedade intelectual, quanto defesa do consumidor e outras matérias, não raramente excedem os limites fronteiriços de um país, gerando a necessidade da criação ou adaptação de mecanismos para regras tais situações, contribuindo, assim, para as relações de integração tendo como base os princípios de soberania nacional e igualdade de direitos e interesses de ambas as partes envolvidas, inserindo grande importância ao tema de cooperação jurídica para diversos países inseridos no plano mundial.<sup>88</sup>

A cooperação jurídica internacional (CJI) se refere ao conjunto de regras internacionais e nacionais que rege atos de colaboração entre Estados, ou mesmo entre Estados e organizações internacionais, com o objetivo de facilitar e concretizar o acesso à justiça.<sup>89</sup> Existem duas modalidades de cooperação: a cooperação ativa é o instrumento por meio do qual um Estado solicita cooperação de um país estrangeiro. Ao contrário, quando um país estrangeiro solicita a cooperação do Estado nacional caracteriza uma cooperação passiva. Durante os séculos, no entanto, houveram variações quanto à forma de cooperação no Direito Internacional, visando assim

---

<sup>86</sup> ARAUJO, Nádia de. *Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira*. 7ed. rev. atual. ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2018.

<sup>87</sup> ARAUJO, Nádia de. *Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira*. 7ed. rev. atual. ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2018.

<sup>88</sup> KLEEBANCK, Susan. *Cooperação judiciária por via diplomática: avaliação e propostas de atualização do quadro normativo*. Brasília: Instituto Rio Branco. Fundação Alexandre de Gusmão, 2004.

<sup>89</sup> CARVALHO RAMOS, André de. *O novo Direito Internacional Privado e o conflito de fontes na cooperação jurídica internacional*, v. 108. São Paulo: Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, 2013.

atender às necessidades dos Estados de regular as mais diversas relações internacionais.<sup>90</sup>

O fluxo de cooperação jurídica internacional se intensificou nos últimos anos, devido à crescente movimentação de pessoas, bens, serviços, informações e capitais, interligado ao fato de esta movimentação não estar limitada pelas barreiras fronteiriças territoriais. Outro ponto de atenção, foi o aumento na demanda de interesses internacionais de indivíduos jurídicos e Estados, baseado em uma constante movimentação de produção e beneficiamento de produtos. A cooperação jurídica internacional têm como fonte os acordos bilaterais, regionais e multilaterais e, sendo a fonte de cooperação jurídica internacional que mais se desenvolve no mundo atualmente, os tratados, uma vez que estes oferecem e oferecem segurança jurídica sobre o modo de realizar a cooperação, além de asseguram sua continuidade desde que o tratado seja válido internacionalmente, no âmbito de mecanismos tradicionais de cooperação jurídica internacional destacam-se as cartas rogatórias, a homologação de sentença estrangeira, e na área penal os pedidos de extradição e a transferência de pessoas condenadas.<sup>91</sup>

Instrumento tradicional, as cartas rogatórias são documentos oficiais, que têm como objetivo o reconhecimento e cumprimento de sentença estrangeira, tramitadas pelos canais diplomáticos dos países, é de competência do Supremo Tribunal de Justiça processar e julgar as cartas rogatórias, definidas propriamente abaixo:

Cartas ou comissões rogatórias são solicitações de um tribunal estrangeiro para que a justiça nacional coopere da realização de certos atos que interessam àquelas justiças, tais como citações, depoimentos, exames e outras diligências.<sup>92</sup>

A homologação de sentenças estrangeiras, que por sua vez, confere exequibilidade a decisões judiciais estrangeiras no território nacional, ou seja, este instituto possibilita que uma sentença proferida em um Estado tenha eficácia e seja validada em outro território<sup>93</sup>, propriamente explicada abaixo:

---

<sup>90</sup> ABADE, Denise Neves. Direitos Fundamentais na Cooperação Jurídica Internacional. Saraiva: São Paulo, 2013.

<sup>91</sup> \_\_\_\_\_. Cartilha de cooperação jurídica internacional em matéria civil. Brasília: Ministério da Justiça, 2014.

<sup>92</sup> SILVA, Agostinho Fernandes Dias da. Direito Processual Internacional. Rio de Janeiro: Villani, 1971.

<sup>93</sup> Rechsteiner, Beat Walter. Direito Internacional Privado: teoria e prática. São Paulo: Saraiva, 2012.

[...] conforme o direito costumeiro internacional, nenhum estado está obrigado a reconhecer no seu território uma sentença proferida por juiz ou tribunal estrangeiro. Na prática, porém, os Estados em regra reconhecem as sentenças estrangeiras desde que cumpridos determinados requisitos legais na espécie.<sup>94</sup>

Outro instrumento de cooperação judicial internacional se refere a extradição ao seu Estado de origem, para que então as autoridades competentes possam processá-lo e em caso de condenação, seja de acordo com as leis e ordem pública de seu Estado, no Brasil o órgão responsável pela extradição é o Ministério da Justiça. Por fim, a transferência de pessoas condenadas consiste na liberação de um indivíduo condenado em um Estado para cumprir pena no território do Estado de sua origem.<sup>95</sup>

O Brasil é signatário de uma grande quantidade de tratados internacionais em matéria de cooperação, em termos de regulamento interno há permissões expressas de Cooperação. O próprio Novo Código de Processo Civil brasileiro (NCPC) reservou um espaço bastante significativo para tratar de CJI, compreendido entre os artigos 26 a 41, ressaltando o inciso II do artigo 26, o princípio fundamental de igualdade o acesso à justiça, tanto de nacionais como de estrangeiros.<sup>96</sup> Atentando aos instrumentos foco da pesquisa citados acima, as regras referentes aos tratados internacionais estão dispostas no artigo 26 do novo CPC, prevendo que sejam respeitados os tratados, convenções ou acordos internacionais em que o Brasil faz parte, de tal forma que não poderá preferir lei nacional em detrimento destes. O auxílio direto é previsto no artigo 28 e seguintes, e deve ser utilizado quando a solicitação submetida a juízo de deliberação brasileira, não decorrer de decisão de autoridade jurisdicional estrangeira, já o artigo 36, trata da Carta Rogatória.<sup>97</sup>

Dentre os instrumentos jurídicos, de cooperação jurídica internacional, em vigor no Brasil um dos mais abrangentes, além de ser considerado documento fundamental para a integração regional entre países do Mercosul, é o Protocolo de

---

<sup>94</sup> Rechsteiner, Beat Walter. *Direito Internacional Privado: teoria e prática*. São Paulo: Saraiva, 2012.

<sup>95</sup> SILVA, Agostinho Fernandes Dias da. *Direito Processual Internacional*. Rio de Janeiro: Villani, 1971.

<sup>96</sup> HILL, Flávia Pereira. Considerações sobre a Cooperação jurídica internacional no Novo Código de Processo Civil. In: DIDIER JUNIOR, Fredie; MACÉDO, Lucas Buri de; PEIXOTO, Ravi; FREIRE, Alexandre. (Org.). *Coleção Novo CPC Doutrina Seleccionada Volume 1*. 1ed. Salvador: Jus Podium, 2015, v. 1.

<sup>97</sup> BRASIL. *Manual de cooperação jurídica internacional e recuperação de ativos: cooperação em matéria civil*. 4. ed. Brasília: Ministério da Justiça, 2014.

Las Leñas de 1992. O protocolo em questão busca assegurar ajuda jurisdicional entre os Estados membro do Mercosul de forma mútua.<sup>98</sup>

[...]o Protocolo de Las Lenãs é o mais importante e o mais utilizado documento de cooperação processual do bloco. Estabelece distinção entre atividades de simples trâmite e probatórias" e reconhecimento e execução de sentenças e laudos arbitrais", embora determine que as duas espécies de providências sejam atendidas mediante cartas rogatórias e sempre por intermédio das autoridades centrais.<sup>99</sup>

A importância da cooperação jurídica internacional tanto no campo do Direito como também nas Relações Internacionais, vem se intensificando com a crescente inserção dos países no mercado internacional, assim como a formação de novos blocos econômicos, atividades que influem na dinâmica do intercâmbio de informações entre Estados na medida em que atende a interesses, necessidades ou aspirações de dois ou mais países, sendo a cooperação uma ferramenta necessária para que haja reconhecimento da atividade de um determinado Estado dentro das fronteiras de outro Estado igualmente soberano, objetivando a eficácia extraterritorial de medidas processuais nacionais.<sup>100</sup>

A globalização afeta diversos setores, tais como a economia e o comércio internacional, não menos importante que as vantagens desse movimento, são as consequências no ambiente jurídico mundial e nacional e as formas de solucionar pacificamente possíveis litígios oriundos da interação entre diferentes culturas. Desta forma, a presente pesquisa apresenta no próximo subcapítulo a arbitragem como forma de solução de conflitos comerciais internacionais e a sua importância no direito internacional e nas trocas comerciais entre diferentes Estados.

## 4.2 Arbitragem Comercial Internacional

O comércio internacional impulsionado pela expansão da globalização, que colabora para a quebra das barreiras territoriais, tornando os Estados cada vez mais interdependentes entre si, vem ao longo dos anos, buscando e aperfeiçoando

---

<sup>98</sup> ARAUJO, Nádía de. *Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira*. 7ed. rev. atual. ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2018.

<sup>99</sup> ARAUJO, Nádía de. *Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira*. 7ed. rev. atual. ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2018.

<sup>100</sup> ABADE, Denise Neves. *Direitos Fundamentais na Cooperação Jurídica Internacional*. Saraiva: São Paulo, 2013.

fórmulas alternativas para a intermediar a solução de eventuais conflitos surgidos das relações internacionais, evitando assim, as estruturas judiciárias dos Estados.<sup>101</sup>

Meios de solução extrajudicial de conflitos comerciais possuem grande importância no cenário internacional, principalmente pelo fato de não haver um Poder Judiciário Internacional, permitindo o acesso dos consumidores à justiça, de forma mais fácil, célere e por vezes menos custosa, garantindo reparação de eventuais danos sofridos. Como alternativa ao Poder Judiciário, o Instituto da Arbitragem se mostrou mais que um meio alternativo, passando com o tempo a ser uma constante no meio comercial, seja ele internacional ou interno, mostrando uma clara tendência de aprimoramento das relações comerciais internacionais.<sup>102</sup>

Arbitragem é o método de solução de litígios baseado na autonomia da vontade, assim como muitos fenômenos relacionados ao comércio internacional, em que as partes escolhem os árbitros, o lugar físico em que se darão os procedimentos arbitrais e o direito. A arbitragem é um instituto antigo, utilizada pelos povos desde a antiguidade, quando a desconfiança recíproca e as diferenças, resultavam em relações precárias.<sup>103</sup>

[...] sistema especial de julgamento, com procedimento, técnica e princípios informativos próprios e com força executória reconhecida pelo direito comum, mas a este subtraído, mediante o qual duas ou mais pessoas físicas ou jurídicas, de direito privado ou de direito público, em conflito de interesses, escolhem de comum acordo, contratualmente, uma terceira pessoa, o árbitro, a quem confiam o papel de resolver-lhe a pendência anuindo os litigantes em aceitar a decisão proferida.<sup>104</sup>

A arbitragem foi por muito tempo o único meio jurisdicional de solução de conflitos, com relatos de práticas arbitrais datadas desde a Grécia antiga, de forma facultativa, a arbitragem solução era tida como uma solução imparcial, conferida através de uma pessoa de confiança mútua das partes, figuradas em um primeiro momento por sacerdotes, cujas ligações com as divindades garantiram soluções acertadas de acordo com a vontade dos deuses, ou ainda, os anciãos, que conheciam os costumes do grupo social. Com a evolução das sociedades e consolidação do

---

<sup>101</sup> Timm, Luciano Benetti. Arbitragem: nos contratos empresariais, internacionais e governamentais. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2009.

<sup>102</sup> LOBO, Carlos Augusto da Silveira. Uma Introdução à Arbitragem Comercial Internacional. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

<sup>103</sup> CRETELLA JÚNIOR, José. Da Arbitragem e seu conceito categorial. Revista de Informação Legislativa. Brasília, ano 25, nº 98. abril/junho de 1988.

<sup>104</sup> Idem

Estado o poder de solucionar conflitos foi transferido ao ente estatal, que estabeleceu normas e procedimentos para o exercício de sua função jurisdicional.<sup>105</sup>

A principal característica do meio jurisdicional é a existência de uma jurisdição, com foro especializado e independente, que tem por função proferir decisões de execução obrigatória, no caso da arbitragem, as partes conflitantes entraram em acordo e estabeleceram a via arbitral para solucionar suas diligências, comprometendo-se a cumprir a decisão conferida pelo árbitro.<sup>106</sup>

A similaridade entre arbitragem interna e arbitragem internacional, está no fato de que ambas se ocupam da solução de controvérsias, através da aplicação de regras estabelecidas pelas partes, por julgadores não estatais, também pelas partes designados, cujas decisões são passíveis de execução forçada, porém há duas formas para determinar o caráter internacional da arbitragem, uma se baseia no conceito de uma disputa entre pessoas jurídicas ou físicas de países diferentes, e a outra possibilidade aceita pela CCI é a solução de conflitos onde as partes fazem parte do mesmo Estado, desde que, possuam elementos de sistemas jurídicos de outro país. Sucintamente a aplicação da arbitragem no âmbito internacional é destinada a litígios de natureza comercial que surgem entre particulares ou entre particulares e um Estado, legalizados por meio de um contrato comercial internacional firmado entre as partes.<sup>107</sup>

O crescimento do direito econômico faz com que se procure soluções cada vez menos burocráticas e mais rápidas, como a arbitragem, além disso, a arbitragem ganhou importância diante da emergência dos fenômenos das integrações econômicas regionais, que passaram a buscar soluções para os litígios por órgãos técnicos mais atentos a fenômenos econômicos que os Tribunais judiciais internos dos Estados.<sup>108</sup> No plano comercial, transações internacionais também geram insegurança e incertezas jurídicas e servindo a este propósito, a arbitragem confere neutralidade ao conflito, pois assegura às partes a escolha do direito a ser utilizado, o tribunal competente, dentre outras prerrogativas cabíveis, minimizando o risco de uma

---

<sup>105</sup> CINTRA, Antônio Carlos de Araújo; GRINOVER, Ada Pellegrini; DINAMARCO, Cândido Rangel. Teoria geral do processo. 28. ed. rev. e atual. São Paulo: Malheiros, 2012.

<sup>106</sup> MOORE, Christopher W. O Processo de Mediação: Estratégias Práticas para a Resolução de Conflitos. Trad. Magda França Lopes. 2.ed. Porto Alegre: Artmed, 1998.

<sup>107</sup> LOBO, Carlos Augusto da Silveira. Uma Introdução à Arbitragem Comercial Internacional. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

<sup>108</sup> SOARES, Guido Fernando Silva. Curso de direito internacional público. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

das partes desconhecer o Direito a ser utilizado na controvérsia.<sup>109</sup> Ainda a respeito da arbitragem:

É particularmente importante em matéria comercial, pois presta-se, por suas qualidades, a atrair os comerciantes, especialmente porque é mais rápida (os procedimentos são simplificados) e discreta (as sentenças não são publicadas) do que os da jurisdição estatal. Além disso, os empresários preferem ver seus litígios resolvidos por árbitros escolhidos em função de suas competências técnicas e conhecimento do ambiente profissional que atuam, e não por juízes togados, que somente conhecem o campo jurídico, não tendo vivência empresarial.<sup>110</sup>

A Convenção Europeia, firmada em Genebra em 1961, consagrou a expressão arbitragem comercial internacional, também destacada pela Lei Modelo adotada pela Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL)<sup>111</sup> em 1985, que tem por objetivo servir como modelo para outros acordos que tratem sobre o mesmo tema, entendendo a harmonização de leis como fundamentais ao bom funcionamento da arbitragem internacional. A Lei Modelo da Uncitral, no entanto, é uma sugestão, nenhum país é obrigado a adotar ou conciliar a sua lei interna com os princípios da Lei Modelo.<sup>112</sup>

O marco da arbitragem em âmbito mundial foi a Convenção sobre o Reconhecimento e a Homologação das Sentenças Arbitrais Estrangeiras, concluída na Convenção de Arbitragem de Nova Iorque de 1958, que teve como escopo: determinar que as autoridades judiciárias dos países convenientes, determinar o reconhecimento e a execução de sentenças arbitrais estrangeiras pelas autoridades judiciárias competentes dos países signatários e estabelecer as condições básicas do respectivo processo. Atualmente no cenário internacional existem várias entidades destinadas a promover a arbitragem como meio de solução de controvérsias. Elas podem ter caráter público, tais como as criadas como consequência de acordos interestatais, a exemplo da Corte Permanente de Arbitragem, criada pela ONU ou

---

<sup>109</sup> LOBO, Carlos Augusto da Silveira. Uma Introdução à Arbitragem Comercial Internacional. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

<sup>110</sup> CRETELLA NETO, José. Comentários à lei de arbitragem brasileira. Rio de Janeiro; Forense, 2004.

<sup>111</sup> UNCITRAL: esse Código Modelo da Arbitragem foi elaborado por uma comissão formada por juristas de vários países, que recomendaram aos Estados-membros que, ao elaborarem suas respectivas legislações internas sobre a matéria ou procederem a sua revisão, considerassem a orientação ali contida.

<sup>112</sup> GUERREIRO, José Alexandre Tavares. Fundamentos da arbitragem do comércio internacional. São Paulo: Saraiva. 1993.

desvinculadas do Estado configurando caráter privado, com atuação genérica ou em uma área específica de arbitragem.<sup>113</sup>

Cada vez mais buscam-se métodos alternativos de solução de controvérsias, justamente pelas inúmeras vantagens que apresentam para os negócios internacionais, sendo uma delas, por exemplo, a possibilidade de uma aplicação mais flexível da lei ou do sistema jurídico definido, que por vezes pode ser desempenhada em um terceiro país, neutro na negociação, sempre que as partes não tenham designado uma lei de regência ao contrato.<sup>114</sup> Acompanhando este movimento, diversas entidades atuam no sentido de viabilizar a arbitragem e padronizar as legislações locais na superação dos entraves formais e culturais. São destacadas na presente pesquisa, a Câmara de Comércio Internacional (CCI) e a *American Arbitration Association (AAA)*.<sup>115</sup>

A Corte Internacional de Arbitragem (CIA) da Câmara de Comércio Internacional (CCI) é um organismo de natureza privada de maior prestígio e atuação no cenário global, atuando em estreita coordenação com a Comissão das Nações Unidas sobre Direito Comercial Internacional (Uncitral). A CCI é composta por cerca de 60 países de todos os continentes, o que lhe dá um caráter verdadeiramente representativo das mais diversas culturas jurídicas vigentes no mundo. O papel da Corte Internacional de Arbitragem é supervisionar e garantir a regularidade do processo de arbitragem.<sup>116</sup>

A *American Arbitration Association (AAA)* é uma organização de direito privado de arbitragem interna dos Estados Unidos da América que tem como base de seu regulamento a CIA. Fundada em 1926, possui grande prestígio internacional, sendo a divisão que expande suas atividades para o âmbito internacional o Centro Internacional para Resolução de Disputas. A importante contribuição à solução pacífica de conflitos e cooperação entre as partes envolvidas em uma negociação, foram as Regras Internacionais de Arbitragem. A formação de árbitros e manutenção nacional de cadastro de árbitros e mediadores é uma das principais atividades da

---

<sup>113</sup> GUERREIRO, José Alexandre Tavares. Fundamentos da arbitragem do comércio internacional. São Paulo: Saraiva, 1993.

<sup>114</sup> CRETELLA JÚNIOR, José. Da Arbitragem e seu conceito categorial. Revista de Informação Legislativa. Brasília, ano 25, nº 98. abril/junho de 1988.

<sup>115</sup> GUERREIRO, José Alexandre Tavares. Fundamentos da arbitragem do comércio internacional. São Paulo: Saraiva, 1993.

<sup>116</sup> Timm, Luciano Benetti. Arbitragem: nos contratos empresariais, internacionais e governamentais. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2009.

associação, que não realiza arbitragem propriamente, mas estimula e assessora a criação de cortes nos Estados Unidos da América.<sup>117</sup>

Para que a arbitragem seja meio de solução de conflitos, ela precisa ser eleita de comum acordo entre as partes, através de uma estipulação escrita, onde fica conferido aos árbitros a competência de solucionar o conflito de interesses que possa vir a ocorrer, pela execução do contrato comercial.<sup>118</sup> A escolha da arbitragem pode ser feita em dois momentos de uma relação contratual, nos contratos internacionais comumente é utilizada sob a designação de Cláusula Compromissória, que se trata de um acordo entre as partes envolvidas no contrato, onde se comprometem antecipadamente a adotar a arbitragem como solução de controvérsias, para resolver divergências oriundas desta relação comercial internacional. O outro momento em que sua utilização pode ser eleita é após o surgimento de uma controvérsia entre as partes do contrato, esta chama de Compromisso Arbitral, dizendo respeito a um litígio atual e específico. Ressaltando que a Cláusula Compromissória, por si só, não institui o processo arbitral, sendo necessário para tal, o estabelecimento do Compromisso Arbitral, que estabelece por sua vez as regras do procedimento arbitral, de forma judicial ou extrajudicial.<sup>119</sup>

Apesar de amplamente difundida como meio pacífico de resolução de conflitos, é possível que alguma das partes envolvidas não aceitem a solução conferida por meio da arbitragem comercial internacional, prevendo o recurso à força. Com o objetivo de evitar que um conflito ponha em perigo a paz e a segurança dos envolvidos, foram criados meios políticos, sendo objetivo do próximo capítulo deste trabalho o papel da Organização Mundial do Comércio e seu Sistema de Solução de Controvérsias no plano comercial, do qual a arbitragem faz parte, no âmbito jurisdicional. Este sistema, no entanto, tem fins de solucionar litígios comerciais entre os Estados e não litígios privados entre as empresas, mas acaba por afetar a internacionalização das empresas à medida que pode ter influências nas relações comerciais entre os Estados, quando o litígio envolver um mercado relevante para determinada empresa.

---

<sup>117</sup> Timm, Luciano Benetti. Arbitragem: nos contratos empresariais, internacionais e governamentais. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2009.

<sup>118</sup> GUERREIRO, José Alexandre Tavares. Fundamentos da arbitragem do comércio internacional. São Paulo: Saraiva, 1993.

<sup>119</sup> Idem.

### 4.3 Papel da OMC na Solução Pacífica dos Litígios

Os conflitos advêm das interações sociais criadas entre os sujeitos, sendo que existe uma ligação direta entre o aumento da complexidade das relações pessoais e comerciais, com o crescimento dos conflitos oriundo dessas interações. Contudo, o conflito é percebido como uma necessidade e uma condição geral e inerente, que manifesta a situação de uma sociedade mutável e não inerte as constantes modificações de ambiente e relações<sup>120</sup>, não sendo necessariamente disfuncional como citado abaixo:

Todas as sociedades, comunidades, organizações e relacionamentos interpessoais experimentam conflitos em um ou outro momento no processo diário de interação. O conflito não é necessariamente ruim, anormal ou disfuncional, é um fato da vida. <sup>121</sup>

Noções de conflito e de cooperação não se excluem reciprocamente. A própria existência de interesses e objetivos mútuos entre os países, seja nos âmbitos econômicos ou sociais, que pressupõem certo nível de cooperação entre eles, implicam diretamente em um risco grave de conflito entre Estados. No entanto, caso o conflito sobreponha o comportamento competitivo, passará então, a assumir uma dinâmica negativa ao ponto de infligir dano físico ou psicológico a uma das partes. <sup>122</sup>

Formas de solução de conflitos entre as personalidades internacionais, que assim como entre indivíduos privados estão sujeitos a choques e divergências, foram objeto de estudo e muitos passaram a ter prática usual nas relações internacionais, inclusive meios jurisdicionais como a arbitragem, foco da pesquisa no subcapítulo apresentado anteriormente. Já os meios políticos, no qual se enquadra este capítulo, expressado pelo uso dos Órgãos Políticos das Nações Unidas, através do princípio da solução pacífica dos litígios entre os Estados aparece em várias Resoluções e Declarações da Assembleia Geral da ONU, além de constar em vários artigos da Carta das Nações Unidas, o que mostra que a busca de meios pacíficos para solucionar controvérsias entre países não é nova. <sup>123</sup>

---

<sup>120</sup> MATOS, F.G. *Negociação e Conflito*. São Paulo: Saraiva, 2012.

<sup>121</sup> MOORE, Christopher W. *O Processo de Mediação: Estratégias Práticas para a Resolução de Conflitos*. Trad. Magda França Lopes. 2.ed. Porto Alegre: Artmed, 1998.

<sup>122</sup> MOORE, Christopher W. *O Processo de Mediação: Estratégias Práticas para a Resolução de Conflitos*. Trad. Magda França Lopes. 2.ed. Porto Alegre: Artmed, 1998.

<sup>123</sup> JO, Hee Moon. *Introdução ao Direito Internacional*. São Paulo: LTr, 2001.

Desde 1945 com a criação do Conselho Internacional de Justiça à guerra como solução de conflitos internacionais passou a ser ilícita, sendo que esta forma de resolução de disputas já não era bem vista desde as Convenções de Haia, datando início em 1907. Litígios internacionais oriundos de disputas entre sujeitos de Direito Internacional, envolvendo conflitos de interesses e controvérsias não se detém ao relacionamento entre Estados, extrapolando para a esfera de Estado e Organização Internacional, entre Estado e indivíduo, entre Estado e pessoa jurídica, entre as Organizações Internacionais, entre Organização Internacional e indivíduo, entre Organização Internacional e pessoa jurídica, entre os indivíduos, entre indivíduos e pessoas jurídicas.<sup>124</sup>

A regra da proibição do uso da força é tão importante que se tornou princípio fundamental do Direito Internacional. Para ressaltar sua importância, a Carta da ONU a repetiu em vários diversos artigos ao longo de seu corpo:<sup>125</sup>

Art. 1º, §1º: Manter a paz e a segurança internacionais e para esse fim tomar medidas coletivas eficazes para prevenir e afastar ameaças à paz e reprimir os atos de agressão, ou outra qualquer ruptura da paz e chegar, por meios pacíficos, e em conformidade com os princípios da justiça e do direito internacional a um ajuntamento ou solução das controvérsias ou situações internacionais que possam levar a uma perturbação da paz. Art. 2º, §3º: Os membros da Organização deverão resolver suas controvérsias internacionais por meios pacíficos, de modo que a paz e a segurança internacionais, bem como a segurança, não sejam ameaçadas. Art. 33, §1º, I: As partes, em uma controvérsia que possa vir a constituir uma ameaça à paz e à segurança internacionais, procurarão, antes de tudo, chegar a uma solução por negociação, inquérito, mediação, conciliação, arbitragem, solução judicial, recurso a entidades ou acordos regionais ou a qualquer outro meio pacífico à sua escolha (MAZZUOLI, 2004, p. 32, 38).<sup>126</sup>

A criação de uma Corte Internacional de Justiça, após a Primeira Guerra Mundial, em 1922, representou o auge do desenvolvimento dos métodos para a resolução pacífica dos litígios Internacionais, conflitos estes, de certa gravidade, que representem uma verdadeira ameaça à paz internacional, uma vez que a ONU não intervém em assuntos de jurisdição nacional.<sup>127</sup>

O Tribunal Internacional de Justiça (TIJ), criado pela Carta das Nações Unidas em substituição ao Tribunal Permanente de Justiça Internacional, possui sede em

---

<sup>124</sup> JO, Hee Moon. Introdução ao Direito Internacional. São Paulo. LTr. 2001.

<sup>125</sup> MAZZUOLI, Valério de Oliveira. Coletânea de Direito Internacional. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2004.

<sup>126</sup> Idem

<sup>127</sup> CRETELLA NETO, José. Direito Processual na Organização Mundial do Comércio, OMC: Casuística de Interesse para o Brasil. Rio de Janeiro: Forense; 2003.

Haia e conta com 15 juízes escolhidos sem atender às suas nacionalidades. São escolhidos em função da competência, não sendo os Estados-membros da ONU obrigados a submeter os seus conflitos jurídicos ao TIJ.<sup>128</sup>

As organizações internacionais podem exercer suas funções para solucionar os conflitos internacionais. Os meios de solução por que elas optam podem ser pacíficos ou coercitivos, visando eliminar a ameaça à paz ou visando recuperá-la. As controvérsias tratadas na ONU têm de ser sérias e de caráter internacional, o sistema da ONU, tanto o Conselho de Segurança quanto a Assembleia Geral, podem intervir nos conflitos entre Estados, objetivando uma solução pacífica.<sup>129</sup>

A OMC em funcionamento desde 1º de janeiro de 1995, criada a pelo Acordo de Marraqueche<sup>130</sup>, surge em um cenário onde as crescentes necessidade de uma coerência no sistema multilateral de comércio, bem como entre as regras e os princípios do Direito Internacional geral e as instituições, são latentes. Além de sua finalidade de auxiliar e promover o comércio entre os seus participantes, merece destaque sua importância no que tange a segurança jurídica que traz na solução dos litígios intergovernamentais, por meio de seu sistema de solução de controvérsias em assunto de comércio.<sup>131</sup>

Este Sistema de Solução de Controvérsias estabelece mais de um método para a resolução de uma controvérsia, que tem início com as consultas prévias, passando-se então ao estabelecimento de um painel arbitral (através de notificação ao Órgão de Solução de Controvérsias), passando então a decisão arbitral, cabe recurso ao Órgão de Apelação.<sup>132</sup> Caso não haja cumprimento da decisão arbitral, possibilita-se a adoção de medidas compensatórias em relação à parte vencida. Este último mecanismo garante a efetividade das decisões arbitrais.<sup>133</sup> No contexto de Soluções de Controvérsias da OMC o Brasil encontra-se em um dos seis principais usuários, dentro os países em desenvolvimento, esta intensa participação proporciona

---

<sup>128</sup> Idem

<sup>129</sup> CRETELLA NETO, José. Direito Processual na Organização Mundial do Comércio, OMC: Casuística de Interesse para o Brasil. Rio de Janeiro: Forense, 2003.

<sup>130</sup> Ata Final que Incorpora aos Resultados da Rodada Uruguaí de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT, assinada em Marraqueche, em 12 de abril de 1994 e incorporada ao Ordenamento Jurídico Brasileiro pelo Decreto 1.355, de 30 de dezembro de 1994.

<sup>131</sup> CRETELLA NETO, José. Direito Processual na Organização Mundial do Comércio, OMC: Casuística de Interesse para o Brasil. Rio de Janeiro: Forense, 2003.

<sup>132</sup> WTO – The World Trade Organization. Understanding the WTO: Settling Disputes. Disponível em: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/disp1\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/disp1_e.htm). Acesso em 23 maio 2018.

<sup>133</sup> CRETELLA NETO, José. Direito Processual na Organização Mundial do Comércio, OMC: Casuística de Interesse para o Brasil. Rio de Janeiro: Forense, 2003.

retorno comercial e instrumento à estratégia de desenvolvimento do país, principalmente por meio de eliminação de barreiras às exportações brasileiras, devido sua influência na definição do alcance de vários dos compromissos assumidos no âmbito da OMC.<sup>134</sup>

O Órgão de Soluções de Controvérsias da OMC<sup>135</sup>, estabelecido pelo Entendimento sobre Regras e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias (ESC), é um órgão executivo cuja funções são as de estabelecer os Painéis e Órgão de Apelação, fiscalizar a implementação das decisões, autorizar e aplicar as retaliações e dar o aval para que a decisão possua valor jurídico, uma vez que este mecanismo é de exclusividade dos membros da OMC, nenhum dos Estados Membros pode se negar a reconhecer a competência do mesmo. Este sistema é considerado *sui generis*, uma vez que incorpora conceitos da *Common Law* que se caracteriza pela importância dada à jurisprudência precedente e aos costumes e, da *Civil Law* baseada em um conjunto de normas onde as controvérsias são resolvidas pela interpretação desse código.<sup>136</sup>

No então, se uma das partes ficar insatisfeita com o resultado da sentença proferida, poderá recorrer ao Órgão de Apelação. Também parte da OMC este órgão é composto por juízes independentes, nomeados pelo órgão de solução de controvérsias, ou seja, que não possuem vínculos com o governo.<sup>137</sup> A parte vencida da demanda, deve aplicar as recomendações e resoluções do OSC, gerando a obrigação de fazê-las, o país responsável ainda pode negociar ou oferecer uma compensação. Seu incumprimento justificaria a aplicação coativa do direito proveniente dos Acordos da OMC, mas destaca-se que a aplicação coativa do direito na OMC não é muito usual.<sup>138</sup>

Por regular a maior parte das relações comerciais no mundo, a OMC desenvolve um papel fundamental no processo de globalização e é a responsável pelo fortalecimento do sistema internacional de comércio, pois permite um maior grau de

---

<sup>134</sup> BARRAL, W. (Org.). Solução de controvérsias na Organização Mundial do Comércio. Brasília. Fundação Alexandre de Gusmão, 2007.

<sup>135</sup> Para mais informações, ver o site oficial da Organização Mundial do Comércio: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/disp1\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/disp1_e.htm). Acesso em 23 maio 2018.

<sup>136</sup> BARRAL, W. (Org.). Solução de controvérsias na Organização Mundial do Comércio. Brasília. Fundação Alexandre de Gusmão, 2007.

<sup>137</sup> MERCADANTE, Araminta e MAGALHÃES, José Carlos de (Coordenadores). Solução e Prevenção de Litígios Internacionais, Vol: III. Rio de Janeiro: Forense, 2003.

<sup>138</sup> HOEKMAN, Bernard. —The WTO: Functions and Basic Principles. In Development, Trade and the WTO: A Handbook. ed. B. Hoekman, A. Matoo, and P. English Washington, DC: World Bank, 2002.

previsibilidade e estabilidade das relações econômicas internacionais.<sup>139</sup> Concluindo a resposta foco desta investigação, que apontou no terceiro capítulo os principais aspectos jurídicos que estão presentes e, portanto, influenciam a realidade da internacionalização de empresas privadas.

Contudo, entende-se que em um ambiente altamente mutável, onde inclusive instituições públicas, como os próprios Estados sentem a necessidade de observar as mudanças da sociedade e seu impacto na garantia de direitos e deveres, e por vezes compreendem e implementam mudanças de ordem jurídica, fica latente a importância de aceitar que a resposta desta pesquisa é suscetível a mudanças e requer constante observação e adaptação, para que indivíduos públicos e privados possam cooperar em um cenário cada vez mais integrado, onde os conflitos sejam de ordem construtiva e não condicionem a entrada ou saída de uma empresa de determinado mercado.

---

<sup>139</sup> BARRAL, W. (Org.). Solução de controvérsias na Organização Mundial do Comércio. Brasília. Fundação Alexandre de Gusmão, 2007.

## 5 CONCLUSÃO

O dinamismo das relações comerciais indica a necessidade de adaptação das sociedades e da ciência jurídica, uma vez que tal integração passou a ser fator fundamental à manutenção e ao desenvolvimento dos Estados e empresas privadas, criando novas oportunidades para os mercados produtores e para os consumidores, aumentando a oferta de produtos, ao mesmo tempo que facilita o acesso de consumidores a novos produtos, sempre contando com o respaldo do direito como regulador destas trocas.

O primeiro capítulo abordou o entendimento de como as empresas privadas se internacionalizavam, pergunta atendida pelo conceito de distância psíquica difundido pelo Modelo Uppsala, no que se refere a escolha de países alvo, seguida por uma ampla explanação das diversas formas pelas quais uma empresa pode atingir consumidores de países distintos.

O segundo capítulo aborda a importância do direito na internacionalização de empresas, com a necessidade de um sistema de uniformização de termos do comércio internacional como forma de diminuir o problema da falta de uma legislação única neste âmbito, citando por fim as diversas barreiras comerciais que as empresas enfrentam ao optar por negócios internacionais.

Permitindo responder a indagação: As empresas brasileiras estão conseguindo se internacionalizar? Todo o processo de internacionalização envolve uma série de cuidados, o processo de internacionalização ganhou crescente atenção e interesse ao longo dos anos, tendo início a partir da abertura comercial do país, que teve início a partir da década de 90. Respondendo positivamente à pergunta, foi verificado que atualmente o processo de internacionalização vem se tornando cada vez mais corriqueiro, pois deixou de ser uma opção de competitividade, tornando-se uma questão de sobrevivência, embora esse movimento seja relativamente recente, as empresas brasileiras já estão presentes em 99 países, de acordo com dados disponibilizados pelo Banco Central.

O terceiro capítulo aborda alguns métodos de solução de conflitos internacionais. Desde 1945, com a criação do Conselho Internacional de Justiça a guerra como solução de conflitos internacionais passou a ser ilícita, a regra da proibição do uso da força é tão importante que se tornou princípio fundamental do Direito Internacional, aumentando a preocupação com a criação e acesso ao direito

por meio de métodos pacíficos de solução de litígios internacionais, foco do último capítulo que buscou entender o papel e importância de organizações internacionais, como a Organização Mundial de Comércio (OMC), na regulação da interação entre nações bem como na solução de controvérsias oriundas deste movimento.

Assim, retoma-se a pergunta de pesquisa feita no início desse estudo: É o Direito peça fundamental na internacionalização de empresas, no que tange a delimitação de responsabilidade e deveres até a solução de conflitos comerciais? Após a realização desta investigação, é possível responder de forma afirmativa à pergunta da pesquisa, que se centrou na discussão sobre ser o direito peça fundamental na internacionalização de empresas, confirmada especialmente pelo primeiro e segundo capítulos que versaram justamente sobre os aspectos jurídicos que influenciam na internacionalização de empresas.

O trabalho não se esgota com a resposta desta pesquisa, pois o ambiente global, onde estão inseridos os agentes públicos e privados, está em constante adaptação e mutação, e, portanto, as influências dos aspectos jurídicos e a importância do direito na internacionalização das empresas tende a tomar novas formas, atendendo às necessidades da sociedade em prol de uma integração justa com acesso a bens de consumo e produção, com a certeza de acesso à justiça e garantia de seus direitos como consumidor ou em sua atuação via instituições privadas.

## REFERÊNCIAS

ALEM, Ana Cláudia; CAVALCANTI, Carlos Eduardo. “**O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões**”, in: ALMEIDA, André (org.). **Internacionalização de empresas brasileiras. Perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Elsevier, p. 259-282, 2007.

ABADE, Denise Neves. **Direitos Fundamentais na Cooperação Jurídica Internacional**. Saraiva: São Paulo, 2013.

APEX-BRASIL, Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos. **Principais Documentos**. Brasília, 2013.

ARAUJO, Nadia de. **Direito Internacional Privado – Teoria e prática brasileira**. 4ª edição. Rio de Janeiro: Renovar, 2008.

ARAUJO, Nádia de. **Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira**. 7ed. rev. atual. ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2018.

BANCO DO BRASIL. **Termos internacionais de comércio**. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/docs/pub/dicex/dwn/IncotermsRevised.pdf>>. Acessado em: 26 de Fevereiro de 2018.

BELL, John S. Comparative administrative law. In: REIMANN, Mathias; ZIMMERMANN, Reinhard. **The Oxford handbook of comparative law**. Nova York: Oxford University Press, 2006

BERTO, André R. **Barreiras ao comércio internacional**. Convibra-Congresso Virtual Brasileiro de Administração, 2004.

BAPTISTA, Luiz Olavo. **Dos Contratos Internacionais: Uma Visão Teórica e Prática**. São Paulo: Saraiva, 1994. p. 82

BARRAL, Welber Oliveira. **O Brasil e o protecionismo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

BARRAL, W. (Org.). **Solução de controvérsias na Organização Mundial do Comércio**. Brasília. Fundação Alexandre de Gusmão, 2007.

BRASIL. **Manual de cooperação jurídica internacional e recuperação de ativos: cooperação em matéria civil**. 4. ed. Brasília: Ministério da Justiça, 2014.

CAMPOS, Luiz Fernando Rodrigues; BRASIL, Caroline V. de Macedo. **Logística: teia de relações**. Curitiba: Ibpe, 2008.

CARBAUGH, Robert J. **Economia Internacional**. São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2004.

\_\_\_\_\_. **Cartilha de cooperação jurídica internacional em matéria civil.** Brasília: Ministério da Justiça, 2014.

CARVALHO RAMOS, André de. **O novo Direito Internacional Privado e o conflito de fontes na cooperação jurídica internacional**, v. 108. São Paulo: Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, 2013.

CASTANEDA, J. "**La Charte des Droits et Devoirs Économiques des États - Note sur son processus d'élaboration**", *Annuaire français de droit international*. France, 1974.

CAVUSGIL, T. S.; DELIGONUL, S.; YAPRAK, A. **International Marketing as a Field of Study: a critical assessment of earlier development and a look forward.** *Journal of International Marketing*, v. 13, n. 4, p. 1-27, 2005.

CINTRA, Antônio Carlos de Araújo; GRINOVER, Ada Pellegrini; DINAMARCO, Cândido Rangel. **Teoria geral do processo**. 28. ed. rev. e atual. São Paulo: Malheiros, 2012.

CHIARELLI, Carlos Alberto Gomes; CHARELLI, Matteo Rota. **Integração: direito e dever.** São Paulo: Ltr, 1992.

COSTA, Armando João Dalla; SANTOS, Elson Rodrigo de Souza. **Estratégias e Negócios das empresas diante da Internacionalização.** Curitiba. Ibpex. 2011.

CRETELLA JÚNIOR, José. **Da Arbitragem e seu conceito categorial.** *Revista de Informação Legislativa*. Brasília, ano 25, nº 98. abril/junho de 1988.

CRETELLA JÚNIOR, José. **Contratos internacionais do comércio.** São Paulo: Millennium, 2010.

CRETELLA NETO, José. **Direito Processual na Organização Mundial do Comércio, OMC: Casuística de Interesse para o Brasil.** Rio de Janeiro: Forense; 2003.

CYRINO, A.B.; OLIVEIRA, M. de M. JR.; BARCELLOS, E.P. **Evidências sobre a internacionalização de empresas brasileiras.** In: OLIVEIRA, M. de M. JR. et al. **Multinacionais Brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global.** Porto Alegre: Bookman, 2010.

DAVID, Pierre A; Steward, Richard D. **Logística Internacional.** São Paulo: Cengage Learnig, 2010.

DOLINGER, Jacob. **Direito Internacional Privado. Parte Geral.** Rio de Janeiro: Renovar, 2010.

**Exteriores.** – Brasília: MRE, 2011. Disponível em: <http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>. Acesso em: 24 de Janeiro de 2018.

FRANCO, Paulo Sérgio de Moura. **Incoterms - Internacional Commercial Terms**. Revista Jus Navigandi, Teresina, ano 8, n. 61, 1 jan. 2003. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/3564>>. Acessado em: 26 de Fevereiro de 2018.

GUERRA, Thiago Thadeu Araújo; SENHORAS, Elói Martins. **Evolução da internacionalização empresarial brasileira**. Boa Vista: EdUFRR, 2015.

GUERREIRO, José Alexandre Tavares. **Fundamentos da arbitragem do comércio internacional**. São Paulo: Saraiva. 1993

HILL, Flávia Pereira. **Considerações sobre a Cooperação jurídica internacional no Novo Código de Processo Civil**. In: DIDIER JUNIOR, Fredie; MACÊDO, Lucas Buriel de; PEIXOTO, Ravi; FREIRE, Alexandre. (Org.). Coleção Novo CPC Doutrina Seleccionada Volume 1. 1ed.Salvador: Jus Podium, 2015, v. 1.

HOEKMAN, Bernard. —**The WTO: Functions and Basic Principles**II. In Development, Trade and the WTO: A Handbook. ed. B. Hoekman, A. Matoo, and P. English Washington, DC: World Bank, 2002

IANNI, Octavio. **Teorias da globalização**. Rio de Janeiro: Editora Civilização, 2002.

INMETRO. **Instituto de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial**. Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/barreirastecnicas.asp>. Acesso em: 02 de Fevereiro de 2018.

JO, Hee Moon. **Introdução ao Direito Internacional**. São Paulo: LTr, 2001.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. **The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing market commitments**. Journal of International Business Studies, East Lansing, v. 8, p. 23-32, 1977. Disponível em: <<http://www.palgravejournals.com/jibs/journal/v8/n1/pdf/8490676a.pdf>>. Acesso em: 30 dez. 2017.

KEEDI, S. **ABC do Comércio Exterior: abrindo as primeiras páginas**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

KEEDI, Samir. **Documentos No Comércio Exterior, A Carta de Crédito e A Publicação 600 da Cci**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2014.

KEEDI, Samir. **Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade**. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2015.

KLEEBANCK, Susan. **Cooperação judiciária por via diplomática: avaliação e propostas de atualização do quadro normativo**. Brasília: instituto Rio Branco. Fundação Alexandre de Gusmão, 2004.

LOBO, Carlos Augusto da Silveira. **Uma Introdução à Arbitragem Comercial Internacional**. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

LUZ, Rodrigo. **Comércio internacional e legislação aduaneira**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

MATOS, F.G. **Negociação e Conflito**. São Paulo: Saraiva, 2012.

Manual: Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. **Exportação Passo a Passo / Ministério das Relações/ Ministério das Relações**. – Brasília: MRE, 2011. Disponível em: <http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>. Acesso em: 24 de Janeiro de 2018.

MAZZUOLI, Valério de Oliveira. **Coletânea de Direito Internacional**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2004.

MCLUHAN, Marshall. **The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man**. University of Toronto Press: Toronto, 1962.

MERCADANTE, Araminta e MAGALHÃES, José Carlos de (Coordenadores). **Solução e Prevenção de Litígios Internacionais, Vol: III**. Rio de Janeiro: Forense, 2003.

Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. **Manual sobre Barreiras Comerciais e aos Investimentos**. Brasília: MRE, 2017. Disponível em: <http://www.apexbrasil.com.br/uploads/cliq%20aqui.pdf>. Acesso em: 02 de Fevereiro de 2018.

MINERVINI, Nicola. **O exportador – ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais**. Makron Broks. Campinas/SP, 2006.

MINERVINI, N. **Exportar: competitividade e internacionalização**. São Paulo. Makron Books, 1997.

MOORE, Christopher W. **O Processo de Mediação: Estratégias Práticas para a Resolução de Conflitos**. Trad. Magda França Lopes. 2.ed. Porto Alegre: Artmed, 1998.

MURTA, Roberto de Oliveira. **Importação e exportação – Incoterms revisão 2010/11 o caminho certo para as boas negociações locais e internacionais**. Curitiba: Juruá, 2011.

OLIVEIRA, Henrique Altemani. **Política internacional contemporânea: mundo em transformação**. São Paulo: Saraiva, 2006.

OLIVEIRA, M. de M. JR. **Multinacionais Brasileiras: internacionalização, inovação e estratégia global**. Porto Alegre: Bookman, 2010.

OLIVEIRA, Susan Elizabeth Martins Cesar de. **Cadeias globais de valor e os novos padrões de comércio internacional: uma análise comparada das estratégias de inserção de Brasil e Canadá**. 2014.

RAMOS, André de Carvalho; MENEZES, Wagner (Org.). **Direito internacional privado e a nova cooperação jurídica internacional**. Belo Horizonte: Arraes Editores. 2015.

RECHSTEINER, Beat Walter. **Direito internacional privado: teoria e prática**. 15ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

ROOT, Franklin R. **Entry Strategies for International Markets**. New York: Lexington Books, 1994.

SILVA, Agostinho Fernandes Dias da. **Direito Processual Internacional**. Rio de Janeiro: Villani, 1971.

SOARES, Guido Fernando Silva. **Curso de direito internacional público**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

Timm, Luciano Benetti. **Arbitragem: nos contratos empresariais, internacionais e governamentais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2009.

THORSTENSEN, Vera. **Organização Mundial do Comércio: As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais**. 2a ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

VAHLNE, J. E.; JOHANSON, J. **The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – from internalization to coordination of networks**. *International Marketing Review*, v. 30, n. 3, p. 189–210, 2013.

VASQUEZ, José L. **Comércio Exterior Brasileiro**. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ZAMORA, Solorio D.: **Globalización**. *Revista contribuciones a la economía*, abril 2013. Disponível em: [www.eumed.net/ce/2013/globalizacion.html](http://www.eumed.net/ce/2013/globalizacion.html). Acesso em: 4 Jan. 2018.

WAGNER, Pedro Osti. **Direito aplicável aos contratos internacionais do comércio. Âmbito Jurídico**. Rio Grande. Disponível em: [http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n\\_link=revista\\_artigos\\_leitura&artigo\\_id=1476](http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=1476). Acesso em: 06 de Fevereiro de 2018.

WTO – The World Trade Organization. **Understanding the WTO: Settling Disputes**. Disponível em: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/disp1\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/disp1_e.htm). Acesso em 23 maio 2018.