

**UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DA REGIÃO DOS VINHEDOS – CARVI
CURSO DE COMÉRCIO INTERNACIONAL**

EVERTON BORTOLINI

**O PRINCÍPIO DA AUTONOMIA DA VONTADE NOS CONTRATOS DE COMPRA E
VENDA DE MERCADORIAS CELEBRADOS COM O BRASIL E SUA INFLUÊNCIA
NO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

BENTO GONÇALVES

2020

EVERTON BORTOLINI

**O PRINCÍPIO DA AUTONOMIA DA VONTADE NOS CONTRATOS DE COMPRA E
VENDA DE MERCADORIAS CELEBRADOS COM O BRASIL E SUA INFLUÊNCIA
NO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Curso de Comércio Internacional da Universidade de Caxias do Sul, como requisito final para a obtenção do grau de Bacharel em Comércio Internacional.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Eduardo Roehe Reginato

BENTO GONÇALVES

2020

EVERTON BORTOLINI

**O PRINCÍPIO DA AUTONOMIA DA VONTADE NOS CONTRATOS DE
COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS CELEBRADOS COM O BRASIL E SUA
INFLUÊNCIA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Curso de Comércio Internacional da Universidade de Caxias do Sul, como requisito final para a obtenção do grau de Bacharel em Comércio Internacional.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Eduardo Roehe Reginato

Aprovado em: / /

Banca Examinadora

Prof. Dr. Carlos Eduardo Roehe Reginato
Universidade de Caxias do Sul – UCS

Prof. Ma. Jussara de Oliveira Machado Polesel
Universidade de Caxias do Sul – UCS

Prof. Ma. Simone Fonseca de Andrade Klein
Universidade de Caxias do Sul – UCS

Dedico este trabalho aos meus pais, em especial a minha mãe, que apesar de todas as dificuldades, sempre ensinou aos seus filhos que a educação é o único caminho que nos torna pessoas melhores nesta vida. Dedico também a todos os profissionais do comércio internacional.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha mãe, guerreira que sempre ensinou a mim e meus irmãos a sermos pessoas do bem, com educação e valores que jamais poderão ser comprados. Minha gratidão por você é enorme e certamente não cabe em algumas palavras escritas, mas tenha a certeza de que levarei comigo eternamente.

Aos meus irmãos e minha irmã, que sempre acreditaram em minhas capacidades, mesmo quando eu estava em meio a momentos turbulentos de incertezas e sem perspectivas de crescimento profissional.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Carlos Eduardo Roehe Reginatto, que me encorajou na escolha do tema deste estudo, dando todo o auxílio necessário na construção desta pesquisa, demonstrando sua inteligência, habilidade, experiência e tantas outras qualidades, algumas como ser humano e outras adquiridas ao longo de sua nobre carreira como pesquisador.

Agradeço a Prof. Ma. Jussara de Oliveira Machado Polesel, por ter me emprestado seus próprios livros e por ter me indicado bibliografias que me ajudaram a construir esta pesquisa, por ter disponibilizado por várias vezes seu precioso tempo, para me aconselhar e por ter me indicado pessoas para serem entrevistadas, enriquecendo a pesquisa qualitativa presente neste trabalho.

*“Não abandones as tuas ilusões. Sem elas
podes continuar a existir, mas deixas de viver.”*

Mark Twain

RESUMO

Primeiramente, foi realizada a escolha do tema e a definição do problema. Depois, foram definidos os três objetivos específicos que apoiam o objetivo geral. O referencial teórico construído nesta pesquisa abrange a globalização e sua influência no comércio internacional, o direito internacional privado e suas fontes, os contratos internacionais, o princípio da autonomia das partes no Mercosul e no Brasil, a cláusula de eleição de foro e a arbitragem comercial. Após ter sido montado o referencial teórico, iniciou-se uma pesquisa qualitativa, com um questionário que foi aplicado por meio de videoconferência com seis especialistas em direito internacional privado. As questões utilizadas na entrevista foram pautadas no princípio da autonomia da vontade das partes, legislação e convenções que regem os contratos internacionais, o poder judiciário e a arbitragem comercial. Após a realização da pesquisa teórica, juntamente com a pesquisa qualitativa, os resultados nos mostraram que é essencial que os profissionais da área de comércio internacional também estejam atentos a parte jurídica de um contrato internacional, tendo uma postura mais proativa, evitando se apoiar apenas na escassa jurisprudência presente hoje no Brasil sobre estes tipos de contratos. Também foi possível perceber que, apesar das discretas melhorias feitas na legislação no que tange à autonomia das partes, muitas empresas preferem optar pela arbitragem comercial pois enxergam nela, um meio mais efetivo de solução de controvérsias.

Palavras-chave: Autonomia das Partes. Contratos Internacionais. Eleição de Foro. Arbitragem Comercial. Direito Internacional Privado.

ABSTRACT

First, the theme was chosen and the problem was defined. Then, the three specific objectives that support the general objective were defined. The theoretical framework constructed in this research encompasses globalization and its influence on international trade, private international law and its sources, international contracts, the principle of party autonomy in Mercosur and Brazil, the forum election clause and commercial arbitration. After the theoretical framework was set up, a qualitative research was started, with a questionnaire that was applied through videoconference with six specialists in private international law. The questions used in the interview were based on the principle of autonomy of the parties' will, legislation and conventions that govern international contracts, the judiciary and commercial arbitration. After conducting the theoretical research, together with the qualitative research, the results showed that it is essential that professionals in the area of international trade are also aware of the legal part of an international contract, having a more proactive stance, avoiding relying only on little jurisprudence present in Brazil today on these types of contracts. It was also possible to realize that, despite the slight improvements made in the legislation regarding the autonomy of the parties, many companies prefer to opt for commercial arbitration because they see it as a more effective means of resolving disputes.

Keywords: Autonomy of the Parties. International Contracts. Forum election. Commercial Arbitration. Private International Law.

LISTA DE SIGLAS

CC	Código Civil
CIDIP	Convenção Interamericana sobre normas gerais de Direito Internacional Privado
CIJ	Corte Internacional de Justiça
CISG	<i>United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods</i>
CJI	Comitê Jurídico Interamericano
CPC	Código de Processo Civil
DIPr	Direito Internacional Privado
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
HCCH	<i>Hague Conference on Private International Law</i>
ICC	<i>International Chamber of Commerce</i>
IDI	Instituto de Direito Internacional
ILA	<i>International Law Association</i>
INCOTERMS	<i>International Commercial Terms</i>
LINDB	Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
OMC	Organização Mundial do Comércio
STF	Supremo Tribunal Federal
STJ	Superior Tribunal de Justiça
UE	União Europeia
UNCITRAL	<i>United Nations Commission on International Trade Law</i>
UNIDROIT	Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Resumo da fundamentação teórica.....	34
Quadro 2 – Delineamento o Estudo.....	38

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Decisões do Judiciário brasileiro entre 2010 e 2016.....	31
---	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1	DELIMITAÇÃO DO TEMA E DEFINIÇÃO DO PROBLEMA	14
1.2	OBJETIVO GERAL	15
1.3	OBJETIVO ESPECÍFICO	15
1.4	JUSTIFICATIVA.....	16
2	REFERENCIAL TEÓRICO	17
2.1	GLOBALIZAÇÃO E O COMÉRCIO INTERNACIONAL	17
2.2	DIREITO INTERNACIONAL PRIVADO BRASILEIRO.....	20
2.2.1	A Lei.....	21
2.2.2	A Doutrina	21
2.2.3	A Jurisprudência	22
2.2.4	Tratados e convenções internacionais.....	22
2.2.5	Costumes internacionais	23
2.2.6	Jurisprudência internacional.....	23
2.2.7	Doutrina internacional.....	24
2.3	CONTRATOS EM COMÉRCIO INTERNACIONAL	24
2.3.1	O princípio da autonomia da vontade no Brasil e no exterior	27
2.3.2	O princípio da autonomia da vontade no Mercosul.....	29
2.3.3	A cláusula de eleição de foro no Brasil	31
2.3.4	A arbitragem comercial internacional.....	32
2.4	SÍNTESE DO EMBASAMENTO TEÓRICO	34
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	35
3.1	DELINEAMENTO	35
3.1.1	Natureza: qualitativa.....	35
3.1.2	Níveis: pesquisa exploratória	36
3.1.3	Estratégias	36

3.2	PARTICIPANTES DO ESTUDO	37
3.3	PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS.....	37
3.4	ANÁLISE DE CONTEÚDO E DISCURSO	38
4	ANÁLISE DOS DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	39
4.1	ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA QUALITATIVA.....	39
4.2	RESULTADOS	46
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	49
	REFERÊNCIAS.....	51
	APÊNDICE A – QUESTÕES APLICADAS NAS ENTREVISTAS COM OS ESPECIALISTAS EM DIREITO INTERNACIONAL	56

1 INTRODUÇÃO

A ideia central desta pesquisa trata do princípio da autonomia da vontade das partes nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias celebrados entre brasileiros e estrangeiros e a influência causada no comércio Internacional, aborda também como o Poder Judiciário brasileiro tem julgado casos ligados a contratos internacionais, desde a abertura do mercado brasileiro nos anos de 1990 até o ano de 2015, quando tivemos a última revisão do Código de Processo Civil (CPC) e, por fim, analisa como a arbitragem tem sido uma grande alternativa para garantir maior autonomia das partes contratantes e maior celeridade na resolução de conflitos.

Esta pesquisa foi motivada pela dificuldade hoje encontrada por pequenos e médios empresários brasileiros em fazer negócios internacionais, principalmente no setor jurídico, por este ser tão complexo e, as vezes, imprevisível quanto a uma decisão judicial, causando insegurança e incertezas para particulares que celebram um contrato que ultrapassa as fronteiras de seus países. O profissional da área de comércio internacional, entre outras atribuições, deve sempre estar atento às constantes mudanças na legislação brasileira e verificar se esta atende de forma abrangente a dinâmica dos negócios internacionais, que estão cada vez mais frequentes.

O objetivo desta pesquisa é verificar como o Direito brasileiro tem se posicionado a respeito do princípio da autonomia da vontade das partes nos contratos internacionais e sua influência no comércio internacional; Analisar decisões do Poder Judiciário Brasileiro em contratos internacionais de compra e venda antes da criação do novo CPC 2015; verificar como a arbitragem comercial é tida como alternativa para garantir que as partes tenham maior segurança jurídica e agilidade na resolução de conflitos e projetar as expectativas para o cenário econômico brasileiro no comércio internacional, logo após a entrada em vigor do novo CPC de 2015.

Após selecionado o tema desta pesquisa, foram determinados os objetivos, a justificativa do tema e a definição do problema. Tendo sido definida a problemática, iniciou-se a composição do referencial teórico, abrangendo a globalização da economia e o comércio internacional, direito internacional privado, e contratos internacionais. Além do referencial teórico, foi estruturada uma pesquisa qualitativa, em que profissionais atuantes na área de direito internacional foram entrevistados,

enriquecendo esta pesquisa com conhecimento prático e possibilitando a formulação de hipóteses.

1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

A globalização revolucionou a forma como o mundo realiza o comércio e as fronteiras dos países são meros limites imaginários, pois as economias fazem negócios entre si, independente da distância, moeda, idioma ou cultura. Com um alto volume de comércio de mercadorias e transferência de divisas entre nações distintas, se faz necessário um instrumento para regulamentar essas transações, trazendo consigo direitos e deveres que devem ser cumpridos por todas as partes envolvidas, garantindo a continuidade e a estabilidade nas parcerias comerciais entre diferentes nações. Os contratos internacionais foram criados com o intuito de regular essas transações comerciais, prevendo obrigações para ambas as partes, sempre baseados em princípios como, por exemplo, o da boa-fé.

Todo contrato deve estar submetido a um ordenamento jurídico para que em caso de eventual desentendimento entre as partes, elas possam recorrer a um sistema judicial que resolva o caso, proferindo decisões. O problema é que, quando se trata de um contrato internacional, inevitavelmente ele estará submetido a mais de um ordenamento jurídico, trazendo assim uma certa insegurança para as partes, pois as decisões judiciais podem tomar um caminho imprevisível, já que as legislações podem ser muito distintas de uma nação para outra e uma das partes pode se sentir injustiçada por uma eventual decisão. Desta forma, é consagrado em algumas nações o princípio da autonomia da vontade, que permite para as partes, a eleição de um foro estrangeiro.

O princípio da autonomia da vontade nos contratos já é tema antigo e rendeu várias obras a seu respeito, principalmente na França, pois é grande a preocupação com a escolha da lei que será aplicada ao contrato e o princípio da autonomia da vontade; em alguns países é muito positivado, porém, este princípio é limitado na América Latina, incluindo o Brasil.

Se observarmos o CPC de 1973, o mesmo não continha nenhum artigo que garantisse o acordo de eleição de foro estrangeiro, ou seja, a escolha de juízo competente pelas partes nos contratos internacionais e, o que aconteceu muitas vezes, foi que os juízes simplesmente invalidavam uma cláusula desta natureza e se

declaravam competentes para julgar a causa. Já o novo CPC de 2015 se mostrou inovador e consagrou o acordo de eleição de foro estrangeiro nos contratos internacionais, desde que as partes estejam em igualdade e não haja nenhuma parte vulnerável, como por exemplo em um contrato de consumo.

Como alternativa para garantir a estabilidade jurídica dos contratos, existe a arbitragem comercial internacional, em que as partes pactuam por resolver possíveis litígios de um contrato através da aplicação de um direito mais flexível, internacionalizado e que atenda as crescentes mudanças e complexidades que o comércio internacional produz.

Existe uma grande relevância em analisarmos o tema do princípio da autonomia da vontade nos contratos internacionais que particulares brasileiros celebram com o restante do mundo, pois as nossas regras de Direito Internacional Privado (DIPr) ainda não acompanham o grande papel que o Brasil deseja desenvolver em seu comércio internacional, trazendo como consequência uma certa insegurança jurídica e esta, por sua vez, uma retração no volume de negócios realizados.

Considerando o tema exposto acima, a questão de pesquisa é: Qual é a influência no comércio internacional do posicionamento do Direito brasileiro sobre o princípio da autonomia da vontade?

1.2 OBJETIVO GERAL

Verificar como o Direito brasileiro tem se posicionado a respeito do princípio da autonomia da vontade das partes nos contratos internacionais e a influência no comércio internacional.

1.3 OBJETIVO ESPECÍFICO

- a) Analisar decisões do Poder Judiciário brasileiro em contratos internacionais de compra e venda antes da criação do novo CPC 2015;
- b) Identificar como a arbitragem comercial é tida como alternativa para garantir que as partes tenham maior segurança jurídica e agilidade na resolução de conflitos;

- c) Analisar as expectativas para o cenário econômico brasileiro no comércio internacional, logo após a entrada em vigor do novo CPC 2015.

1.4 JUSTIFICATIVA

O conhecimento e o cuidado na hora de se redigir um contrato internacional é de fundamental importância, para que relações comerciais transfronteiriças possam ter estabilidade e se fortalecerem, já que a globalização da economia proporciona diariamente milhares de negócios no mundo inteiro. Se trata de um tema muito complexo para ser compreendido, mas é essencial que sejam avaliados os diferentes pontos de vistas dos autores, decisões tomadas no passado, presente e a evolução de algumas leis internas que visam atender as reivindicações dos envolvidos em nosso comércio internacional, tornando-o mais competitivo.

O Brasil e a América Latina tiveram, nos últimos anos, algum avanço em seus sistemas jurídicos na área do Direito Internacional Privado, na tentativa de se criar um direito mais uniformizado, baseados em convenções internacionais. Porém, ainda estamos longe, quando nos comparamos a Europa e Estados Unidos e seus sistemas jurídicos no âmbito do comércio internacional.

Segundo Rodas (2015), o “custo Brasil” reduziria com atualizações das regras de DIPr brasileiro, tendo como consequência maior certeza jurídica e fazendo a economia emergir de possíveis recessões futuras.

Este trabalho tem o intuito de estudar melhor como o Direito brasileiro tem tomado decisões a respeito do princípio da autonomia das partes nos contratos internacionais, como estas decisões afetam os particulares na hora de celebrar os contratos e os cuidados que devem ser tomados.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo se encontram referências pesquisadas sobre globalização e o comércio internacional, direito internacional privado e suas fontes nacionais e internacionais, contratos internacionais de compra e venda, princípio da autonomia da vontade no Brasil e MERCOSUL, cláusula de eleição de foro e arbitragem comercial internacional.

2.1 GLOBALIZAÇÃO E O COMÉRCIO INTERNACIONAL

Segundo Magnoli (2004), podemos perceber o fenômeno como algo que não é recente, mas sim um processo que já tem cinco séculos e que se iniciou com as grandes navegações. Nunca se falou tanto em globalização como no final do século XX. Existe uma certa obsessão por líderes políticos, homens de negócio, jornalistas e analistas ao explicar fenômenos políticos e econômicos, como se a globalização fosse algo mágico que deixou tudo no passado e virou uma nova página na vida da humanidade. “Muitos analistas têm comentado que a globalização se tornou a palavra ou o conceito da moda e tem grande poder de persuasão” (SENE, 2004, p. 15).

Foi dentro deste processo de mais de quinhentos anos, que após as grandes navegações e o pioneirismo dos primeiros comerciantes europeus, surgiu a primeira revolução industrial, que trouxe consigo pequenas inovações tecnológicas, melhorando a organização industrial, que se utilizava de fontes como a água dos rios ou carvão mineral para gerar força às grandes máquinas da época. A Grã-Bretanha era a grande líder dos investimentos no exterior. Com a construção de ferrovias, navios e o desenvolvimento das comunicações a partir do telégrafo, os fluxos de mercadorias aumentavam assim como os fluxos de capitais. Os países como os Estados Unidos, França, Holanda e Alemanha também contribuíram com investimentos em infraestrutura no exterior (MAGNOLI, 2004).

No final do século XIX acontece a segunda revolução industrial e o mundo passa a conhecer novas tecnologias, como a siderurgia moderna (transformação do ferro em aço), o dínamo, o motor a combustão e a utilização do petróleo como combustível. Henry Ford revolucionou o sistema de produção fabril, criando a linha de montagem, o que simplificava o trabalho dos operários e produzia infinitamente mais automóveis. O aumento brutal na produção de automóveis permitiu que Ford

reduzisse o preço consideravelmente em seus automóveis, tornando possível que mais pessoas pudessem adquirir um automóvel. Com esses avanços de tecnologias e produtividade de bens, criavam-se novos padrões de consumo que iam além das fronteiras dos países industrializados. A Coca-Cola surge no início do século XX, já como uma marca global (MAGNOLI, 2004; BARBOSA, 2010).

Algum tempo após o advento da produção em massa e incentivo ao consumo, a grande crise de 1929 interrompeu por completo o processo, gerando desemprego de quase um terço da população norte-americana que era economicamente ativa. Mesmo com a economia em crise, os Estados Unidos ainda eram a primeira potência econômica e retomaram o crescimento na reconstrução dos países da Europa, que haviam sido destruídos na segunda guerra mundial (1939-1945). Enquanto o crescimento da economia mundial era novamente impulsionado, alguns países se opuseram a este sistema capitalista, isolando-se em um bloco socialista, dificultando a integração econômica no globo (MAGNOLI, 2004; BARBOSA, 2010).

O enfraquecimento do bloco socialista, no início dos anos 90, deu lugar a expansão dos países capitalistas para o acúmulo de capital e mais investimentos e privatizações nas economias que já estavam desde o começo, no processo de globalização. A partir daí, a globalização começou a afetar quase todos os países do antigo Terceiro Mundo, inclusive o Brasil. O neoliberalismo, como ideologia, acompanhou a globalização e fez com que governantes cortassem impostos e apoiassem as privatizações. Da década de 1960 até 1990, o fluxo de mercadorias pelo mundo sempre foi maior do que o PIB global, mesmo com o choque de preços do petróleo, ocorrido em 1973 e 1979 (MAGNOLI, 2004; SENE, 2004; BARBOSA, 2010).

A globalização pode ser definida como um fenômeno complexo, que provocou mudanças não só na economia mundial, mas também nos setores políticos, ideológicos, produtivos, sociais e até mesmo no espaço geográfico. Todos os dias, em várias partes do mundo, são celebrados algum tipo de contrato; seja por estudantes que deixam seu país de origem para estudar em outro país, ou por pessoas que compram algo pelo comércio eletrônico em qualquer parte do mundo, sem mesmo precisar sair de casa; pessoas que viajam a turismo ou a negócios, um enfermo que necessita buscar atendimento especializado no exterior, sociedades comerciais que abrem e mantêm filiais em outros países, decisões vindas de fora que são homologadas no Brasil, ou vice-versa etc. Tudo isso nos mostra que servem

apenas para si mesmo os limites e as fronteiras delimitadas por um determinado Estado, pois, para as relações humanas, estes limites praticamente não existem, ou seja, as relações sociais são internacionalizadas (BAUMAN, 1999; MAGNOLI, 2004; SENE, 2004; BARBOSA, 2010).

Assim como o capitalismo se expandiu pelo mundo, as ideias também se globalizaram, e as nações se utilizavam destas ideias de acordo com seus interesses específicos. A Revolução Francesa, com seus ideais de Liberdade, Igualdade e Fraternidade, influenciaram outras nações como o Haiti, que em 1804 conquistaram sua independência e também tiveram grande importância na Inconfidência Mineira no Brasil e na independência de alguns países que foram colonizados pelos espanhóis (MAGNOLI, 2004; SENE, 2004; BARBOSA, 2010).

Como ideologia, a globalização passou a ser utilizada no discurso político em larga escala, primeiro por países desenvolvidos e, logo depois, com o alinhamento dos veículos de comunicação com as potências capitalistas, passou também a servir de justificativa de ações políticas de liberalismo econômico em países subdesenvolvidos. Com o pretexto de que a globalização seria inevitável, os governos adotaram políticas econômicas, como: juros altos, para atrair investidores externos, privatizações de empresas estatais, abertura para importações, entre outras ações. “A globalização também tem contribuído para alterar o papel do estado: a ênfase da ação governamental está agora dirigida para a criação e a sustentação de condições estruturais de competitividade em escala global” (CARDOSO, 1996 apud SENE, 2004, p. 58). Nesta declaração do então presidente do Brasil, fica claro que o objetivo era tomar medidas que nem sempre eram a favor dos interesses nacionais, mas que abririam as portas para a “inevitável” transformação da nossa economia (SENE, 2004; BARBOSA, 2010).

Por mais que a economia mundial, através da globalização, tenha ingressado em um novo patamar nos anos 1990, barreiras tarifárias começaram a ser impostas por governantes, na intenção de protegerem suas economias domésticas, ou seja, dificultando a entrada de produtos estrangeiros na economia interna da nação. Nos anos entre 1970 e 1990 existia um grande protecionismo por parte do governo brasileiro em relação as importações, com imposição de pesadas alíquotas, algumas até chegavam a cem por cento. Graças a políticas mais liberais, já a partir de 1990 as importações passaram a ser mais favorecidas, com processos mais rápidos nas importações e exportações e criação de regimes aduaneiros especiais, como

drawback, admissão temporária, exportações temporárias, entre outros. A revisão nas normas rígidas de importação continuou e as tarifas foram reduzidas, algumas até zero, no caso em que não existiam produtos nacionais similares aos importados. Como reflexo das liberalizações, em dezembro de 1994 a balança comercial brasileira registrou um saldo negativo de US\$ 1 bilhão (GRIECO, 2001; BARBOSA, 2010; SENE, 2004).

A globalização pode ser considerada um processo avassalador, mas não funcionaria sem a intervenção do Estado. É o Estado quem deve criar as condições econômicas e sociais para que a nação possa se inserir na economia globalizada de forma mais justa. Os Estados Nacionais têm o dever de investir em tecnologia, pesquisas, qualificação dos profissionais, aumentar a competitividade, erradicar a miséria e evitar que a globalização se instale entre grupos de incluídos e excluídos. As grandes economias, que de fato atingiram o sucesso, tiveram grandes governos que, com uma série de atividades, complementaram o processo e regularam o bom funcionamento do mercado (BARBOSA, 2010; SENE, 2004).

2.2 DIREITO INTERNACIONAL PRIVADO BRASILEIRO

Com o fim dos governos ditatoriais na América Latina, os novos governantes têm se preocupado com os princípios de direitos humanos, para que sejam adotados e aplicados em qualquer que seja o ordenamento jurídico, influenciando o Direito Internacional Privado - DIPr. A preocupação com a dignidade humana e sua proteção tem sido o objetivo principal não só do direito público, mas também do direito privado. O DIPr do século XIX não se preocupava com os resultados obtidos no uso da regra de conexão, mas isso ficou no passado e, atualmente, se adotam princípios constitucionais na operação e interpretação do DIPr. A globalização permitiu que mais pessoas viajassem pelo mundo e tivessem relações privadas além das fronteiras nacionais. Além disso, nos fluxos turísticos e, também, migratórios as pessoas levam consigo valores culturais que devem ser respeitados, inclusive na escolha da lei a ser aplicada (ARROYO, 1999; GANNAGÉ, 2001; PINHEIRO, 2001; DE ARAÚJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018).

Das várias concepções sobre o DIPr, a mais aceita é a francesa, que sustenta que esta disciplina é composta por quatro matérias: conflitos das leis, conflito de jurisdições, condição jurídica do estrangeiro e a nacionalidade. O DIPr é responsável

por criar regras para que um Juiz possa escolher a lei a ser aplicada no caso de conflito de leis ou de jurisdições. Esses conflitos ocorrem quando relações entre particulares estão ligadas a mais de um ordenamento jurídico. As fontes do DIPr são internas, externas e, também, regionais. Predominam as fontes internas, que são a doutrina, a lei e a jurisprudência, sendo a mais importante fonte interna a Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro (LINDB) para o conflito de leis e o Código de Processo Civil (CPC) para o conflito de jurisdições. Já as fontes externas são os tratados internacionais, costumes internacionais, jurisprudência internacional e doutrina internacional (DAVID, 1982; PILLET, 1903; DE ARAÚJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018; MAZZUOLI, 2019).

2.2.1 A Lei

Seguindo o exemplo dos alemães, o Brasil compôs uma Introdução ao Código Civil (CC), no ano de 1916, que depois foi substituída em 1942 pelo Decreto-Lei n. 4.657, ou seja, a Lei de Introdução às Normas de Direito Brasileiro (LINDB). Esta lei introdutória é classificada especialmente como reguladora de todas as demais leis. Desde a sua promulgação, a doutrina brasileira aceita-a e a jurisprudência dos nossos tribunais vem aplicando-a. Talvez a LINDB seja uma das mais antigas leis de DIPr do mundo moderno e deve ser substituída urgentemente. Já o CPC, (Lei nº13.105 de 16 de março de 2015) trata de regulamentar a homologação de decisões vindas do estrangeiro, conceder ou não *exequatur* a cartas Rogatórias, além de regular cooperação jurídica internacional e jurisdição internacional (DE ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018).

2.2.2 A Doutrina

Os tribunais buscam auxílio na doutrina interna para resolverem casos concretos de conflitos de leis no espaço, ou seja, é buscado pelos tribunais lições de doutrinadores para resolver as questões de DIPr. Na América Latina, a produção doutrinária é considerável, inspirada na produção europeia mais recente e, também, na do século XIX, porém são obras mais teóricas do que práticas (LOUSSOUARN & BOUREL, 2013; DE ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018; MAZZUOLI, 2019).

2.2.3 A Jurisprudência

A produção jurisprudencial para contratos internacionais no Brasil é baixa, pois a atividade internacional, como as relações comerciais, de família, contratuais e civis não são tão altas como, por exemplo, na Europa. Esta baixa demanda faz com que recaia sobre a doutrina um papel importante, talvez até mais importante do que no continente europeu. A jurisprudência brasileira apenas se limita a conceder *exequatur* às cartas rogatórias, proferir decisões sobre homologação de sentenças estrangeiras, matérias pertinentes ao Direito Processual Internacional, Direito Penal Internacional, processos de extradição, expulsão e decisões no campo fiscal internacional. Poucas vezes nossas cortes aplicam o Direito estrangeiro, pois as oportunidades de aplicá-lo são raras. Pelo fato de na Europa e nos Estados Unidos o direito internacional ser escrito de acordo com situações já vividas, tem-se um direito internacional mais moderno, enquanto na América Latina tem-se um direito mais antigo (KAHN & SCHAPIRA, 1980; DE ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018; MAZZUOLI, 2019).

2.2.4 Tratados e convenções internacionais

Os tratados podem ser multilaterais ou bilaterais e são a mais importante fonte internacional do DIPr contemporâneo. Como não existe um direito uniforme para todas as nações do planeta, os Estados buscam, através dos tratados específicos, controlar os conflitos de leis estrangeiras. Para que possam vigorar no plano interno, os tratados devem ser ratificados pelo governo, após serem aprovados em referendo pelo Congresso Nacional, o presidente da república pode ou não ratificar o tratado. Após estar em vigor no plano internacional e ratificado pelos Estados participantes, o tratado impõe novas regras de DIPr e revoga as leis internas que forem contrárias. No âmbito dos conflitos de leis comerciais e civis, se concentra o maior e mais importante conjunto de convenções. Nas convenções que contém regras uniformizadas para a solução de conflitos de leis, temos, para o continente americano, o Código Bustamante de Fevereiro de 1928, contendo 437 artigos, os Tratados de Montevideu, de 1889 e 1939-1940, o Tratado de Lima, de 1878 e a Convenção Interamericana sobre normas gerais de Direito Internacional Privado (CIDIP), aprovadas em 1975 no

Panamá, em 1979 em Montevideu, 1983 em La Paz, 1989 em Montevideu, 1994 no México e 2002 em Washington. Existe também um conjunto de Convenções aprovadoras de Lei Uniforme para atividades que ultrapassam limites fronteiriços, como as Convenções sobre Compra e Venda Internacional (CISG) e Convenções sobre Transporte Aéreo e Marítimo (DE ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018; MAZZUOLI, 2019).

Ainda se tratando de convenções internacionais, foi criado em 1947 o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT 47), sendo este atualizado no ano de 1994 pelo GATT 94, resultando assim a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), após a Rodada Uruguai. A OMC tem por objetivo estabelecer regras para o bom funcionamento do comércio internacional e possui, também, um órgão para julgar possíveis infrações que vão contra as normas estabelecidas (DE ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018).

2.2.5 Costumes internacionais

Comparado aos tratados, o costume internacional tem rara aplicação no DIPr, mesmo assim pode ser considerado fonte formal do DIPr. Segundo o Estatuto da Corte Internacional de Justiça (CIJ), art. 38, § 1º, b, são necessários dois elementos para que se configure o costume internacional: parte dos Estados terem uma prática generalizada dos atos (elemento objetivo ou material) e a sua aceitação como norma (elemento subjetivo ou psicológico). A aplicação de um costume internacional não necessita de incorporação ou transformação, portanto, deve ser de aplicação direta, tanto externamente quanto internamente. O art. 4º da LINDB consagra o costume e os princípios gerais de direito, no caso em que a lei vir a ser omissa. Os *International Commercial Terms* (Incoterms) são, na prática, exemplo de costume internacional com relação ao comércio internacional e são cuidadosamente analisados pelos atores desse tipo de atividade. Apesar disso, o costume internacional no DIPr não tem a mesma força como no Direito Internacional Público (DIP), não tendo o mesmo significado jurídico e sendo, portanto, considerado uma fonte precária no DIPr. Vale salientar que no DIP o costume tem grande aplicação (SOUTO, 1964; BATALHA & DE RODRIGUES, 1997; FIORATI & MAZZUOLI, 2003; MAZZUOLI, 2019).

2.2.6 Jurisprudência internacional

Em caso de conflitos de leis, a jurisprudência internacional também tem papel para indicar qual direito deve ser aplicado, porém, os casos em que se recorre à sua utilização são raros. Isto se deve ao fato das relações se darem entre particulares ou instituições privadas, que não podem ingressar diretamente numa corte internacional para exigirem seus direitos. Os Estados também, em raras oportunidades, se colocam à disposição para defender seus cidadãos perante a CIJ. Já a produção jurisprudencial no âmbito do Direito Comercial Internacional é rica devido as várias cortes de arbitragem internacional resolverem conflitos dessa natureza, e por utilizarem uma lei que, mesmo não estando completamente escrita, é aceita mundialmente, por ter caráter uniforme, conhecida como *lex mercatória* (ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018; MAZZUOLI, 2019).

2.2.7 Doutrina internacional

Entidades científicas produzem trabalhos coletivos de aperfeiçoamento, na busca de normas e formas para solucionar problemas decorrentes no DIPr. A *International Law Association* (ILA), o Instituto de Direito Internacional (IDI), o Comitê Jurídico Interamericano (CJI), a Conferência da Haia de Direito Internacional Privado (HCCH), União Europeia (UE), o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), entre outras organizações internacionais, se detém à produção da doutrina internacional. Os trabalhos produzidos por essas entidades são de alto valor, mesmo quando não se convertem em regulamentos ou tratados. Para a resolução de problemas que afetarem interesses brasileiros, a Conferência Especializada Interamericana sobre DIP e as convenções da Haia se constituem como fontes à Doutrina, e são cabíveis para auxiliar na resolução de questões jurídicas que surgirem ao sistema judiciário nacional (BATIFFOL, 1981; LOUSSOUARN & BOUREL, 2013; ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018; MAZZUOLI, 2019).

2.3 CONTRATOS EM COMÉRCIO INTERNACIONAL

Os contratos possuem uma enorme relevância jurídica e econômica, pois são forma peculiar de garantir a circulação de obrigações e direitos. Para que as nações sobrevivam, elas necessitam do comércio internacional, direta ou indiretamente, pois

nenhum país é autossuficiente, tendo que importar produtos que são escassos dentro de suas fronteiras e exportar os produtos que dispõe além de sua demanda, abastecendo, assim, países carentes de tal mercadoria. Para que estas transações comerciais sejam reguladas com o cumprimento de direitos e obrigações das partes, e a qual legislação o acordo ficará subordinado, é essencial que seja firmado um contrato, neste caso, o Contrato Internacional (MURTA, 2013; DOLINGER & TIBURCIO, 2018).

O Brasil, desde 2014, faz parte da CISG. No entanto, esta Convenção apenas regula os direitos e obrigações do comprador e vendedor e a formação do contrato. Não há, no Brasil, uma definição legislativa do que seria um contrato internacional, mas na prática isto tem baixa relevância, pois em matéria contratual não se recorre ao conceito para poder atribuir a competência. O último conceito que define contratos internacionais foi concebido em 2015 na convenção de Haia, em que um contrato é internacional, a não ser que todas as partes façam parte do mesmo Estado e a relação entre as partes estejam ligadas apenas a um Estado. Várias fontes internacionais vêm aprovando iniciativas de uniformização das normas que regulam relações contratuais, para que assim se tenham menos conflitos de leis e, dessa forma, se recorra menos ao DIPr para solucionar os conflitos. Na essência, os contratos são um instrumento pelo qual as partes buscam firmar, entre si, para dar estabilidade a um relacionamento privado (ARLOTA, 2014; DOLINGER & TIBURCIO, 2018; MAZZUOLI, 2019).

Em um contrato internacional, especificamente falando em contratos de compra e venda, algumas cláusulas são essenciais, tais como: definições dos termos, qualificação das partes, detalhamento do objeto, (com descrição detalhada e completa, inclusive da qualidade), condições particulares, condições gerais, garantias bancárias, rescisão e penalidades, eventos e faltas das partes, foro, juízo arbitral, forma e prazo de comunicação e convenção da lei aplicável. Em uma venda em que o objeto em negociação e também as partes se encontram em um mesmo Estado, não há dúvida quanto ao sistema jurídico que será aplicado ao contrato. Porém, quando as partes se localizam em Estados diferentes e a aceitação e a oferta ocorrerem também em Estados diferentes, tendo a mercadoria que ser transportada para outro território, teremos caracterizada uma compra e venda internacional. Em outras palavras, quando houver um comprador em um país e o vendedor em outro, podemos qualificar a compra e venda como internacional (BITTAR, 1990; BARBI FILHO, 1996; TEIXEIRA, 2013).

Desta forma, temos mais de um ordenamento jurídico competente para regular o contrato internacional, ou seja, o direito de dois Estados diferentes seria, em tese, competente para dirimir controvérsias que viessem a ocorrer. As relações comerciais internacionais estão diante de uma diversidade de ordenamentos às quais podem ser submetidas e, por esse motivo, já faz muito tempo que existe uma tentativa de unificar o direito dessas relações. Ao longo de vários anos sociedades de comerciantes vêm desenvolvendo iniciativas de uniformização da compra e venda internacional para que as relações tenham mais estabilidade e previsibilidade jurídica (BASTOS & KISS, 1990; ENGELBERG, 2007; TEIXEIRA, 2013).

Como resultados dos esforços para uniformização de leis, várias Convenções sobre competência de tribunais, leis aplicáveis e regras para solução de conflitos foram realizadas em Haia, nos anos 1950 e 1960. Temos hoje, como fontes normativas, condições gerais referentes aos contratos, leis uniformes, contratos standards e os *Incoterms*. Estes últimos surgiram com o objetivo de unificar de forma internacional a interpretação dos termos comerciais usados em contratos internacionais. Publicados em 1936, pela Câmara de Comércio Internacional de Paris (ICC), tiveram revisões em 1953, 1990 e 2010 e 2020 (BULGARELLI, 1986; TEIXEIRA, 2013).

As tendências uniformizadoras possuem como princípios a liberdade de forma, a liberdade de contratar e a boa-fé. O princípio da liberdade de forma, presente inclusive na Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL), admite que um contrato não possui requisitos de determinada forma e pode ser comprovado até mesmo por testemunhas. Todavia, na prática do comércio internacional, existem os contratos standards, padrões de interpretação de termos, como, por exemplo, os *incoterms* e cláusulas que submetem o contrato a algum ordenamento jurídico específico, tomando assim a contramão do princípio da liberdade de forma, pelo fato das práticas comerciais constituírem modelos de contratos internacionalmente aceitos. A liberdade de contratar é entendida não somente como decidir contratar ou não, mas também, e principalmente, como a possibilidade de estabelecer cláusulas e condições a uma determinada relação, sempre dentro dos limites da lei e respeitando a ordem pública dos países envolvidos. No princípio da boa-fé, sem o qual não haveria o comércio, se consagram confiança, honestidade e honra de ambas as partes na negociação, formação, execução e extinção do contrato, não podendo uma parte dificultar a ação da outra parte e vice-

versa (PONTES DE MIRANDA, 1935; VICENTE, 1979; VICENTE, 2007; DA BOAVIAGEM, 2008; NICODEMOS, 2013).

Segundo o art. 9º, caput da LINDB, se aplica ao contrato a lei do país em que as obrigações forem constituídas, quando as partes estiverem presentes. Assim sendo, se a obrigação entre presentes for constituída no Brasil, será a lei brasileira competente para qualificar e reger o contrato quanto à sua substância e forma. E caso a obrigação seja constituída no estrangeiro, a recíproca é válida. No caso de contratantes ausentes, se aplicará a lei do local em que reside o proponente do contrato conforme o §2º do art. 9º da LINDB (DOLINGER & TIBURCIO, 2018; MAZZUOLI, 2019).

2.3.1 O princípio da autonomia da vontade no Brasil e no exterior

Beviláqua (1906), Bueno (1863), Valladão (1980) e Freitas (1860) defendem, na doutrina, a autonomia para escolha da lei a ser aplicada nos contratos internacionais. Já Castro (1977) e Miranda (1935) negam, em qualquer extensão, que haja possibilidade de escolha de lei aplicável, isso por conta de uma diferença da forma como foi escrito o art. 9º da LINDB de 1942 e o art. 13 da Introdução ao Código Civil de 1916. Araújo (2003), recentemente, também sustentou que o direito brasileiro não permite o princípio da autonomia para escolha de lei aplicável.

De acordo com o Art. 9º do Decreto-Lei nº 4.657, de 4 de setembro de 1942, “para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem” (Brasil, 1942). Grande parte da doutrina moderna nacional leva em conta o art. 9º da LINDB. Essa mesma doutrina prega que deve ser necessariamente observada a regra e ela não pode ser afastada mediante acordo privado. Essa interpretação se fortaleceu devido a supressão de uma exceção contida no antigo código de 1916, que foi substituído pelo texto de 1942. Fracos são os argumentos das partes que defendem que o princípio da autonomia da vontade para escolha de lei aplicável a um contrato é válido no Brasil. Na prática, significa que o Brasil ainda é um dos poucos países que resiste a entrar em senso comum de que as partes são livres para escolherem a qual direito desejam submeter um contrato internacional, enquanto que a doutrina internacional já aceita e aplica o princípio há mais de meio século (TENÓRIO, 1955; CASTRO, 1968; RODAS, 2002; DOLINGER, 2007; FONSECA, 2019).

O professor Haroldo Valladão, baseado na obra de Freitas (1983), propôs uma solução para este problema, que seria a leitura do Art. 78 do CC de 2002, onde é permitido que as partes contratantes especifiquem um domicílio para que se cumpram e exercitem os direitos que resultam dos contratos. A norma acima citada reproduz fielmente o artigo 42 da antiga lei de introdução de 1916 e foi com base nela que Valladão acolheu a doutrina do domicílio especial que é citado no Art. 32 do esboço de Teixeira de Freitas. Entretanto, o domicílio especial era contrário à lógica dos juristas do Império, por dois motivos: primeiramente, no entendimento comum dos juristas, o domicílio geral é único, já o especial não precisa ser. Segundo motivo, pelo domicílio não poder ser determinado por leis de outros países, pois é com base no domicílio que será designada a lei nacional a ser aplicada. A lei de 1916 vinha trazendo dificuldades aos tribunais na hora de aplicar leis conflituais e a solução encontrada foi um retorno à teoria do domicílio de Teixeira de Freitas (VALLADÃO, 1977; FREITAS, 1983; FONSECA, 2019).

Existem inúmeras obras sobre o tema da autonomia da vontade nos contratos internacionais, sua maioria na doutrina francesa, pois é grande a preocupação com este tema, na determinação de qual será o direito aplicado ao contrato. Isto porque a autonomia da vontade possibilita que as partes possam se livrar de possíveis incertezas jurídicas, através da escolha da lei. O princípio da autonomia da vontade pode, então, ser vista sob três óticas: a primeira seria a possibilidade das partes excluírem o direito estatal do contrato, a segunda seria uma forma privilegiada de escolher a lei estatal aplicável e a terceira seria a eliminação do conflito de leis, sendo este princípio, um aperfeiçoador do direito (JACQUET, 1983; DAVID, 1987; POMMIER, 1992; KASSIS, 1993; DE ARAUJO, 2009).

Na Europa, evoluiu positivamente o princípio da autonomia das partes na liberdade de escolha da lei aplicável ao contrato, podendo ser de qualquer país esta lei, mesmo que ela não tenha nenhuma relação com o contrato. No entanto, a Corte Federal da Suíça apenas aceita esta liberdade se a lei escolhida tiver alguma conexão com o contrato. Também na Espanha, segundo o CC, há de existir uma relação entre o contrato e a lei escolhida. No Brasil, além da arbitragem, (Lei nº 9.307/96), existem tratados internacionais em vigor. Além disso, o novo CPC, aprovado em 2015, traz consigo a autorização para cláusula de eleição de foro, o que antes não era possível e, por isso, trazia inseguranças e incertezas a respeito da jurisprudência sobre o tema (DE ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018; MAZZUOLI, 2019).

Por outro lado, o Brasil ainda precisa revisar a LINDB, pois o art. 9º do código nem chega a mencionar o princípio da autonomia da vontade e, por este motivo, as normas brasileiras são vistas com cautela no exterior e são consideradas ultrapassadas em comparação a países que colocam em primeiro lugar a autonomia da vontade. O papel que o Brasil deseja desenvolver no comércio internacional não é compatível com as atuais regras de DIPr (ALBORNOZ, 2010; ARAUJO, 2016).

2.3.2 O princípio da autonomia da vontade no Mercosul

Com exceção do Brasil, os países do Mercosul adotaram os Tratados de Montevidéu em sua legislação interna, e também possuem normas para regular os conflitos de leis nos contratos internacionais, em seus códigos civis. Esses Códigos foram elaborados no século XIX e tiveram grande influência dos juristas latino-americanos e europeus. O CC argentino e uruguaio, apesar de algumas modificações, é do século XIX. Já o Paraguai utilizou até 1986, o Código da Argentina. Mesmo sendo o mais recente, o CC do Paraguai de 1986 nada inovou e continua utilizando regras do Tratado de Montevidéu, que teve sua última modificação em 1940. O princípio territorialista seguido pelos juristas latino-americanos não deu espaço à autonomia da vontade nos países membros do Mercosul, bem como na maioria dos países da América Latina (SAMTLEBEN, 1985; GOLDSCHMIDT, 2002; VALLADÃO, 1974; ARAUJO, 2009).

O CC Argentino, em seu artigo 1.209, determina que, para contratos que forem executados na Argentina, deve ser aplicada a lei da Argentina, mesmo que esses contratos sejam celebrados fora do país. Sempre foi polêmico o tema sobre a autonomia da vontade na Argentina, devido às divergências existentes entre a doutrina, que aceita a autonomia da vontade, e a jurisprudência, que a desaprova, principalmente quando se trata do direito marítimo. A Corte Suprema da Argentina visa proteger sua atividade marítima, já que a grande maioria dos exportadores e importadores argentinos dependem do transporte marítimo feito por estrangeiros. A exemplo disso, temos o caso *Compte v. Ybarra*, em 1936, no qual a Suprema Corte chegou a anular uma cláusula de eleição de foro acordada entre as partes, que em caso de litígio se submeteriam a um tribunal estrangeiro (DE AGUIRRE, 1991; BOGGIANO 1995; ARAUJO, 2009).

No Uruguai, a autonomia da vontade encontrou uma resistência muito forte, influenciado por Gonzalo Ramírez, nas origens do DIPr do Uruguai do século passado. Para ele, os particulares não tinham o direito de escolher a lei aplicável em relações privadas internacionais, pelo fato de que o DIPr teria como objetivo resolver conflitos de soberania. Na mesma linha de raciocínio de Ramirez, Vargas Guillemette, que participou do Congresso de Montevideu (1939/1940), como delegado, entendia que era errado deixar que as pessoas escolhessem a competência de um Estado ou outro como soberano, em fase judicial ou legislativa, a respeito de relações internacionais do seu meio econômico, civil ou social, devendo ficar a autonomia das partes dentro dos limites que a lei interna determinasse. Assim sendo, o CC do Uruguai, em seu artigo 2.403, não acolheu o princípio da autonomia da vontade das partes, proibindo que as partes escolham tanto a lei, quanto jurisdição aplicáveis aos contratos internacionais (VARGAS, 1938; BELANDRO, 1995; FERNÁNDEZ ARROYO, 2003; TAQUELA, 2003; DE ARAUJO, 2009).

O Paraguai, até 1986, se utilizava do CC Argentino. A partir de 1986, seu novo Código regula o tema das obrigações através do artigo 14, em que a forma dos atos deve ser cumprida no local de celebração do contrato. Sobre o princípio da autonomia da vontade, não há regra expressa no Código e o artigo 297 não faz menção à autonomia, apenas se preocupa com contratos celebrados dentro do Paraguai. A vigência do Tratado de Montevideu de 1940 pode explicar esta omissão por parte do CC de 1986, pois no tratado existem normas expressas a respeito das leis aplicáveis aos contratos internacionais. Também temos que considerar que até 1986 o Paraguai utilizava o Código da Argentina, que não admitia a autonomia da vontade (FERNÁNDEZ ARROYO, 2003; TAQUELA, 2003; DE ARAUJO, 2009).

A partir da análise dos países membros do Mercosul (a do Brasil segue no item 2.3.2) quanto à sua legislação, podemos concluir que não há um sistema uniforme, utilizado por todos os seus integrantes na determinação de lei a ser aplicada nos contratos internacionais, devido a multiplicidade legislativa que se encontra nos quatro países do bloco. Por esse motivo, é necessário tomar conhecimento das leis do local de celebração e da execução do contrato, pois as regras não permitem uma escolha livre das partes de uma lei aplicável aos contratos. Por estarem na contramão das tendências do moderno direito mundial, e trazerem sérias consequências a longo prazo em relações comerciais, devido à instabilidade nas relações jurídicas, as normas vigentes no Mercosul devem ser modificadas para que os negócios do bloco

funcionem bem (FERNÁNDEZ ARROYO, 2003; TAQUELA, 2003; DE ARAUJO, 2009).

2.3.3 A cláusula de eleição de foro no Brasil

O direito de eleição de foro pelos contratantes é derivado da autonomia da vontade e deve ser respeitado, desde que a escolha não viole a ordem pública. O antigo CPC de 1973 não previa norma a respeito da escolha do foro, e por esse motivo, na maioria das vezes, os juízes optavam por basear suas decisões na lei estatal em detrimento da lei escolhida pelas partes (DE ARAUJO, 2016; VIEIRA & FERNADES, 2017; HARDMAN, 2017).

Figura 1 - Decisões do Judiciário brasileiro entre 2010 e 2016

Tribunal	Manutenção da cláusula	Afastamento da cláusula (competência concorrente ou completa exclusão)	Total de casos analisados
STJ	1	12	13 ⁸
TJ/SP	1	8	9 ⁹
TJ/RJ	2	2	4 ¹⁰
TJ/SC	0	1	1 ¹¹
TJ/PR	0	2	2 ¹²
TJ/RS	2	0	2 ¹³
Total	6	25	31

Fonte: VIEIRA & FERNADES (2017).

Conforme observado na Figura 1, baseado no CPC de 1973, o judiciário brasileiro tinha forte tendência em reconhecer competência para analisar e julgar casos envolvendo contratos internacionais, mesmo estes contratos tendo eleito foro estrangeiro (VIEIRA & FERNADES, 2017).

Apesar de aprovada em 1994, a CISG, só foi ratificada no México e na Venezuela, não sensibilizando os demais Estados e, assim, não contribuindo para o desenvolvimento do comércio inter-regional dentro da América Latina. Em recurso Especial nº 804.306, julgado em 2008, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) reconheceu a justiça brasileira como competente, mesmo as partes tendo escolhido o foro inglês para dirimir eventuais controvérsias. Baseados no art. 88 do antigo código, os juízes eram competentes em três hipóteses: quando o réu estivesse domiciliado no

Brasil, mesmo que de outra nacionalidade; quando a ação se originasse de fato ou ato ocorrido no Brasil; ou quando a obrigação tivesse que ser cumprida no Brasil. Este entendimento feria o *pacta sunt servanda* e enfraquecia a vontade dos contratantes, mitigando a autonomia da vontade. Além disso, trazia incerteza e insegurança jurídica aos negócios e contratos internacionais celebrados no Brasil. O artigo 25 da lei nº 13.105, de 16 de março de 2015 (novo CPC) assegura a eleição de foro estrangeiro por parte dos contratantes (DE ARAUJO, 2016; VIEIRA & FERNADES, 2017; HARDMAN, 2017).

Assim, o novo CPC 2015 rompeu um antigo sistema e marcou a história do DIPr no Brasil. Com modificações significativas em matéria de cooperação e jurisdição internacional, esta lei eliminou aquela sensação de insegurança jurídica e passou a conferir uma maior estabilidade nos processos. Importante salientar que existem ainda as competências exclusiva e concorrente. O Art. 23 do CPC 2015 trata da competência exclusiva, ou seja, em matéria de imóveis situados no Brasil, sucessão hereditária e partilha de bens situados no Brasil em caso de divórcio ou fim de união estável, apenas compete à autoridade judiciária brasileira conhecer desses problemas. Nos casos de competência concorrente, conforme artigos 21 e 22 do CPC, a justiça brasileira admite decisões que tiveram julgamento em outro país (BRASIL, 2015; DE ARAUJO, 2016; VIEIRA & FERNADES, 2017).

Desta forma, percebemos como a legislação na área de processos brasileira era, até muito pouco tempo atrás, obsoleta em relação a cláusula de eleição de foro, deixando lacunas para que grande parte da doutrina e dos juízes optassem pela jurisdição nacional em vez de respeitar a vontade das partes (VIEIRA & FERNADES, 2017).

2.3.4 A arbitragem comercial internacional

A arbitragem comercial internacional, nas últimas duas décadas, tem crescido por motivos políticos, econômicos, jurídicos e culturais. O Brasil passou a ser investidor e parceiro comercial em várias partes do mundo, ficando entre as dez maiores economias. A globalização aumentou drasticamente no mundo inteiro o comércio e os investimentos internacionais, beneficiando principalmente as economias emergentes. O que ocorre é que as partes não querem se sujeitar, seja por motivos comerciais ou políticos, a uma jurisdição que traga consigo um risco de

que um litígio não seja resolvido adequadamente, com a justiça que as partes esperam. A maioria dos litígios que surge no comércio internacional são resolvidos pela via arbitral, por ser uma forma mais célere e sigilosa para solucionar as controvérsias (HANOTIAU, 2001; DE ARAUJO, 2016; WALD, 2017; DOLINGER & TIBURCIO, 2018).

A arbitragem comercial internacional, que antes era utilizada apenas nos Estados Unidos e nos países da Europa, passou a ser utilizada em todos os continentes, em relações comerciais transfronteiriças. Antes de entrar em vigor a Lei nº 9.307 de 23 de setembro de 1996 (Lei de Arbitragem), a legislação brasileira impunha obstáculos e a arbitragem não tinha nenhum destaque na solução de conflitos, diferente de como era na Europa e Estados Unidos. Apesar de ter sido sancionada em 1996, a lei de arbitragem só entrou em vigor de fato em 2001, pois foi interposto um recurso junto ao Supremo Tribunal Federal (STF) que questionava a constitucionalidade da lei e o STF levou 5 anos para concluir o julgamento. O número de arbitragens aumentou em mais de cinquenta vezes, em menos de quinze anos, nos casos de participação de empresas brasileiras. Isso devido a ratificação da Convenção de Nova Iorque, da nova legislação e da sinalização positiva por parte dos tribunais brasileiros, liderados pelo STJ e STF. A convenção de Nova Iorque está vigente em mais de cento e cinquenta países e, especificamente no Brasil, claramente percebe-se um aumento no fluxo econômico, consequência da percepção de uma maior qualidade na legislação. Geralmente o processo de arbitragem é mais rápido, as partes podem ter maior controle sobre este processo e geralmente é um procedimento sigiloso (WALD, 2017; DOLINGER & TIBURCIO, 2018).

Se enquadram na arbitragem comercial internacional, as relações de comércio internacional de mercadorias que podem ser reguladas pelo direito interno de algum país, ou princípios como os da CISG ou os princípios da UNIDROIT. Para que a arbitragem se inicie em um contrato, é necessária a convenção de arbitragem, que pode ser feita a partir da cláusula compromissória ou pelo compromisso arbitral. Com a cláusula compromissória as partes se sujeitam à arbitragem desde o início, em caso de litígio, ou seja, o contrato já contém a cláusula compromissória. O compromisso arbitral, por outro lado, se inicia quando já existe um conflito entre as partes e estas entram em acordo para que a controvérsia seja submetida à arbitragem, sendo produzido um documento a parte do contrato. Percebe-se facilmente a diferença entre uma e outra e essa diferença ocorre na celebração, em que na cláusula

compromissória ainda não existe litígio, enquanto que no compromisso arbitral já existe um conflito entre as partes (DE ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018).

A convenção de arbitragem feita pelas partes deve atender a alguns requisitos escritos no CC, como por exemplo, os agentes devem ser capazes, a forma não pode ser proibida por lei e o objeto deve ser lícito. Ainda falando sobre sua validade no Brasil, a arbitragem só pode envolver direitos disponíveis e não pode envolver questões extrapatrimoniais, de família ou estatais. Sendo assim, depois de validada a convenção de arbitragem entre as partes, o Judiciário estatal é afastado da resolução de uma futura controvérsia. E caso houver ausência de alegação de convenção de arbitragem, isso implicará na renúncia a arbitragem e, como consequência, a aceitação do juízo estatal (DE ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018).

Mesmo tendo muito sucesso no plano internacional, e também doméstico, nem sempre a arbitragem é o meio de solução de litígios mais adequado, pois pode ter altos custos tornando-a de difícil acesso para empresas de pequeno e médio porte. Além disso, pode ser que seja necessário que a decisão proferida produza efeitos dentro os países que, por sua vez, poderão não homologar a decisão arbitral. (DE ARAUJO, 2016; DOLINGER & TIBURCIO, 2018).

2.4 SÍNTESE DO EMBASAMENTO TEÓRICO

A seguir, está apresentado no Quadro 1, o resumo do referencial teórico, contendo tema, enfoque, definição sintetizada e os principais autores consultados.

Quadro 1 – Resumo da fundamentação teórica

(continua)

TEMA	ENFOQUE	DEFINIÇÃO SINTETIZADA	AUTOR (ES)
GLOBALIZAÇÃO E O COMÉRCIO INTERNACIONAL	Processo de globalização da economia no Brasil e no mundo	Conceito e principais fases da globalização da economia mundial	Bauman, 1999; Magnoli, 2004; Sene, 2004; Barbosa, 2010
DIREITO INTERNACIONAL PRIVADO BRASILEIRO	Fontes do Direito Internacional Privado	Fontes tomadas como base pelo Judiciário brasileiro, nas decisões judiciais relacionadas aos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias.	De Araújo, 2016; Dolinger & Tibúrcio, 2018; Mazzuoli, 2019

CONTRATOS INTERNACIONAIS	Contratos Internacionais de Compra e Venda de Mercadorias, princípio da autonomia da vontade no Brasil e no exterior, cláusula de eleição de foro e cláusula arbitral.	Conceito de contrato Internacional, como a cláusula de eleição de foro é levada em conta pela Justiça brasileira e como a cláusula arbitral é utilizada como alternativa para garantir a segurança jurídica aos contratos internacionais.	Fernández Arroyo, 2003; De Araújo, 2016; Wald, 2017; Vieira & Fernandes, 2017; Dolinger & Tibúrcio, 2018; Mazzuoli, 2019

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Segundo Rodrigues (2007), o processo metodológico se constitui da formulação do problema e da hipótese, da coleta e análise de dados, das conclusões e generalizações e, por fim, da redação. Ainda sob o ponto de vista do autor, a metodologia científica é um conjunto de técnicas e abordagens utilizadas para resolver, de forma sistemática, os problemas de obtenção do conhecimento na forma objetiva (RODRIGUES, 2007).

Neste capítulo serão apresentados o delineamento do estudo, os participantes e os processos de coleta e análise dos dados.

3.1 DELINEAMENTO

No delineamento desta pesquisa será utilizada a natureza qualitativa, construindo um estudo exploratório, através de entrevistas, pesquisa bibliográfica e documental. Assim, poderemos nos aprofundar e nos apropriar de um amplo conhecimento acerca do tema.

Este trabalho busca, a partir do Estudo Qualitativo Básico ou Genérico, entender um processo ou fenômeno. Também busca, a partir da pesquisa bibliográfica, trazer a contribuição de vários autores sobre o tema e, com a pesquisa documental, coletando dados que contribuam com os objetivos específicos deste estudo.

3.1.1 Natureza: qualitativa

A pesquisa qualitativa está baseada, principalmente, na intuição e percepção humana para explicar fenômenos. Em uma pesquisa qualitativa, o pesquisador busca entender um fenômeno a partir da visão das pessoas envolvidas nele, ou seja, o pesquisador deve fazer uma análise integrada com a dinâmica do fenômeno. A pesquisa qualitativa nos entrega uma melhor compreensão do problema em seu contexto, pois trabalha com pequenas amostras, proporcionando inclusive *insights* (NEVES, 1996; MALHOTRA, 2001; STAKE, 2010).

A abordagem qualitativa é utilizada neste estudo aplicando um questionário através de uma entrevista presencial ou via vídeo chamada com especialistas na área jurídica do comércio internacional.

3.1.2 Níveis: pesquisa exploratória

Segundo Malhotra (2001), para se chegar à compreensão de um assunto é necessário explorar uma situação ou problema e assim poderemos desenvolver hipóteses e identificar alternativas de ação.

Portanto, neste trabalho foi feita uma pesquisa com nível exploratório a fim de familiarizar-se com o problema, para assim poder torná-lo explícito e construir hipóteses (DIEHL & TATIM, 2004).

As entrevistas possibilitaram, ainda, a análise de alguns exemplos que estimularam a compreensão de determinados fenômenos que acontecem nos julgamentos feitos pelo Poder Judiciário de ações envolvendo contratos internacionais.

3.1.3 Estratégias

A seguir, serão descritos e conceituados os três métodos de pesquisa que serão utilizados neste estudo, sendo eles o Estudo Qualitativo Básico ou Genérico, a Pesquisa Bibliográfica e a Pesquisa Documental.

O Estudo Qualitativo Básico ou Genérico busca a compreensão de um processo ou fenômeno, porém sem o objetivo de ser intensivo e sem focar em culturas. Através de entrevistas com peritos no assunto, busca analisar e compreender o tema através da visão desses especialistas (GODOI, 2004).

A Pesquisa Bibliográfica se baseia em materiais teóricos já analisados e publicados em forma de artigos científicos, livros ou e-books. Com a Pesquisa Bibliográfica, podemos tomar conhecimento e recolher informações prévias sobre aquilo que já foi estudado sobre o tema e o problema (ENGEL GERHARDT & TOLFO SILVEIRA, 2009).

Apesar de alguns autores classificarem a Pesquisa Documental como sinônima da Pesquisa Bibliográfica, há de se concordar que existe uma diferença entre elas, pois a Pesquisa Documental inclui registros não escritos, como vídeos, fotografias, slides, filmes, revistas, gravações ou outras obras que não receberam algum tipo de tratamento de natureza científica (FIGUEIREDO, 2007; OLIVEIRA, 2007; SÁ-SILVA; DE ALMEIDA; GUINDANI, 2009).

3.2 PARTICIPANTES DO ESTUDO

Foram entrevistados seis advogados atuantes na área de Direito Internacional. Quatro deles do gênero feminino e dois deles do gênero masculino. Através de uma entrevista estruturada, feita por meio de vídeo chamada, foram feitas perguntas a respeito do princípio da autonomia da vontade nos contratos internacionais de compra e venda celebrados entre empresas brasileiras com empresas estrangeiras, como a justiça brasileira interfere na autonomia das partes, alternativas como a arbitragem internacional e quais são as perspectivas na visão dos entrevistados a respeito do novo Código de Processo Civil de 2015, se ele é suficiente para garantir maior segurança jurídica para as partes nos contratos e o que pode ainda ser feito para que esta segurança seja de fato garantida.

3.3 PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS

A partir do contato com especialistas em DIP, DIPr e Arbitragem Comercial, via entrevista por videoconferência, durante um período de quinze dias, foi possível abordar, de acordo com o ponto de vista dos entrevistados, quais são as principais dificuldades e inseguranças geradas pela interpretação e decisão dos juízes brasileiros quando se trata do princípio da autonomia da vontade nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias e como isto pode afetar e dificultar

o comércio internacional brasileiro e latino americano. As entrevistas foram gravadas e seguiram uma ordem, conforme exposto no Apêndice A.

3.4 ANÁLISE DE CONTEÚDO

De acordo com o conteúdo já pesquisado neste trabalho, foram elaboradas questões pertinentes ao problema levantado neste estudo, com questões abertas que geraram respostas ao problema em questão. As respostas obtidas a partir das entrevistas, juntamente com o referencial teórico, foram analisadas de acordo com a natureza qualitativa e contribuíram de forma relevante no entendimento do problema abordado neste estudo.

A seguir é apresentado o Quadro 2, onde é apresentado o resumo da metodologia.

Quadro 2 – Delineamento o Estudo

Delineamento			Participantes	Processo de coleta	Processo de Análise
Natureza	Nível	Estratégia			
Qualitativa	Exploratório	Estudo Qualitativo Básico ou Genérico *Pesquisa Bibliográfica	Profissionais da área de Direito Internacional	Entrevista via vídeo chamada; Dados Secundários, textos e documentos;	Análise de Conteúdo.

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

4 ANÁLISE DOS DADOS

Neste capítulo foi feita uma análise aprofundada das entrevistas realizadas com os profissionais da área do Direito Internacional, revendo pontos em comum e diferenças de opinião entre eles. Esta análise busca interligar a pesquisa qualitativa com o referencial teórico.

4.1 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA QUALITATIVA

No decorrer desta pesquisa, foram realizadas seis entrevistas, todas elas com advogados atuantes na área de Direito Internacional com experiências em contratos internacionais de compra e venda de mercadorias e arbitragem comercial. A entrevista conteve onze questões, conforme Apêndice A, pautadas em legislação brasileira que regem os contratos, poder judiciário brasileiro e suas decisões a respeito de contratos mercantis, autonomia da vontade das partes que celebram contratos internacionais e arbitragem comercial.

Ao serem questionadas sobre qual legislação brasileira e quais tratados que regem os contratos internacionais, os Entrevistados “A”, “B” e “D” afirmam que a CISG (convenção da ONU sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias) é a principal base legal em que se apoiam estes tipos de contrato e que a adesão do Brasil à CISG foi excelente para entrarmos na onda mundial de uniformização do direito e assim dar mais segurança jurídica para quem faz negócios transfronteiriços. Já os “Entrevistados” “B”, “C” e “F” divergem e colocam que apenas a LINDB e o CPC regem os contratos internacionais e que a LINDB, antes de sua alteração em 1942, era mais favorável para autonomia das partes, conforme já é defendido por Castro (1977), Miranda (1935) e Araújo (2003). Já a entrevistada “E” afirma que a LINDB apenas se limita a dizer qual é a legislação aplicável ao caso e que esta lei não diz como um caso específico deve ser resolvido.

Após receber estas diferentes e até controversas opiniões, logo percebe-se a complexidade em que se encontra o sistema legislativo brasileiro que rege os contratos internacionais de compra e venda e como isto pode afetar as relações de comércio do Brasil com outros países.

Sobre segurança jurídica no momento de as partes celebrarem um contrato, a Entrevistada “A” afirma que esta segurança é o maior desafio e também é o objetivo

do direito. Ela ainda afirma que tende a acreditar que existe essa segurança jurídica e que a lei brasileira dá maior importância para a real vontade das partes e não apenas a letra do contrato, e que essa segurança muitas vezes é criada pela forma de como é interpretado um contrato. A Entrevistada “F” também acredita que o Direito brasileiro tem o objetivo de assegurar segurança jurídica para as partes, se apoiando nas fontes do direito, como a lei, a doutrina e a jurisprudência, mas reconhece que podem existir lacunas nos contratos internacionais que serão preenchidas apenas no momento do julgamento, e que isso gera uma incerteza e insegurança para as partes. Já os entrevistados “B” e “C” afirmam que não existe uma real segurança para as partes. O entrevistado “B” enfatiza que não há uma definição precisa do que vem a ser um contrato internacional no Brasil, seguindo a mesma linha de pensamento de Dolinger & Tibúrcio, (2018) conforme já citado no referencial teórico deste Trabalho, e que existem duas interpretações que nossos tribunais se utilizam eventualmente. O mesmo ainda cita um exemplo de contrato de compra e venda entre empresa brasileira com empresa panamenha, em que o empresário brasileiro busca uma redução de impostos. O entrevistado “B” sustenta que mesmo sendo reconhecido como contrato internacional, o Juiz pode afirmar que o contrato atenta contra a soberania nacional, afastando, assim, a cláusula de eleição de foro celebrada entre as partes. O entrevistado “C” aconselharia seus clientes a partirem para a cláusula arbitral caso queiram uma real segurança jurídica ao assinarem um contrato internacional. Por sua vez, a Entrevistada “E” também afirma que não há uma segurança jurídica para as partes devido à alta complexidade do sistema legislativo brasileiro e, por isso, o desfecho de um julgamento pode se tornar imprevisível para todas as partes envolvidas. Sobre uma maior segurança jurídica para os contratantes, a Entrevistada “D” afirma que ela ainda não é garantida e coloca que deve haver uma melhor comunicação entre as cortes e uma unificação dessas cortes para julgar com maior celeridade estes processos internacionais.

Fica claro, quando se fala em segurança jurídica, que ela existe apenas para os contratantes terem acesso à justiça, mas não lhes garante uma tutela ou tranquilidade quanto as decisões judiciais que podem vir a ser tomadas.

A respeito de uma possível revisão na legislação brasileira que rege os contratos, as entrevistadas “A” e “F” reforçam que sempre devem haver revisões na legislação por se tratar de uma ciência social aplicada, porém estas revisões são processos morosos e formalistas, justamente para que a segurança jurídica seja

garantida e para que não seja alterada a qualquer momento e sem amplo debate. A Entrevistada “A” ainda ressalta que a autonomia das partes e a liberdade contratual já tem um peso grande na legislação contratual brasileira e esta não necessita de revisão neste momento. Já os Entrevistados “B” e “C” concordam que uma revisão deve ser feita no Código Civil e também na LINDB, pois estas legislações não acompanham a dinâmica jurídica internacional, inclusive com uma definição do que é um contrato Internacional, para assim eliminar possíveis discussões e entendimentos equivocados, dando assim muito mais segurança para as partes. Os Entrevistados “D” e “E”, em especial, defendem uma revisão radical na LINDB, pelo motivo dela apenas ser um norte para a aplicação do direito em relações internacionais, ou seja, tornando imprevisível o resultado para as partes. Ou ainda, sugere o Entrevistado “B” um caminho mais curto, que seria o Brasil ratificar a Convenção do México, pois esta convenção define o que é um contrato internacional e vai de encontro com uma maior liberdade das partes contratantes.

Dos seis entrevistados, quatro defendem que mesmo tendo sofrido recentes atualizações, tanto o Código de Processo Civil, quanto a LINDB, precisam ser revisados em caráter urgente, pois estas legislações ainda estão engatinhando e não acompanham a dinâmica do comércio internacional.

Questionada sobre uma possível revisão no CPC 2015, a entrevistada “A” tende a não acreditar que uma atualização desta lei possa trazer maior segurança jurídica para os contratantes, pois estes preferem a arbitragem, principalmente quando se tratam de contratos internacionais, isto porque, na visão da entrevistada “A”, este é um caminho melhor para este tipo de contrato. A Entrevistada “F” defende que não deve haver tal revisão no momento, pois a última revisão é recente e o Judiciário ainda está se adequando às mudanças. Acompanhando esta mesma linha de pensamento, os Entrevistados “C” e “E” também não acreditam que uma revisão do CPC traria maior tutela para os contratantes e sim em dispositivos mais robustos para melhorar a segurança jurídica das partes. Já o entrevistado “B” defende que o Código de Processo Civil deveria ter um capítulo exclusivo tratando de contratos e transações internacionais para resolver esta questão da insegurança que paira sobre os contratos internacionais. A Entrevistada “D” sugere apenas uma mudança no que tange a homologação da sentença estrangeira, que ela seja mais célere no judiciário brasileiro, sem ter que passar por uma corte superior para que seja válida em nosso

país, podendo assim os empresários não perderem dois ou três anos apenas aguardando uma validação de sentença estrangeira.

Neste caso, uma revisão do Código de Processo Civil fica descartada, já que o mesmo foi revisado em 2015, mas alguns pontos devem ser acrescentados para dar maior celeridade aos processos, pois as lacunas existentes fazem com que as grandes empresas sejam aconselhadas por seus advogados a se utilizarem da via arbitral para evitar incertezas e a morosidade do Poder Judiciário brasileiro.

Quando questionada sobre o cumprimento efetivo do Brasil nos tratados internacionais envolvendo contratos de comércio, a entrevistada “A” afirma que o judiciário brasileiro tem atendido as disposições dessas convenções, principalmente de direito material, e que o objetivo dessas convenções é uniformizar o direito para que contratantes estrangeiros possam sentir maior segurança ao celebrar contratos com empresas brasileiras porém, ainda segundo ela, as questões de direito processual são mais controversas. A Entrevistada “E” afirma que as convenções são cumpridas apenas em caráter comercial, ou seja, na facilidade nas trocas de mercadorias e tributárias. O Entrevistado “B” não acredita que o Brasil cumpra os tratados e cita o Mercosul como exemplo, alegando que apenas trinta por cento do que se esperava desse acordo se realizou efetivamente. Ele também cita alguns tratados que julga essenciais para o bom funcionamento de nosso comércio internacional, que nunca foram ratificados pelo Brasil, deixando lacunas de incertezas para estrangeiros que querem fazer negócios com o Brasil. O Entrevistado “C” vê como um problema cultural do brasileiro a velha mania de levar vantagens e fugir de responsabilidades nos contratos, fazendo muitas vezes com que o Brasil seja mal visto por estrangeiros por não cumprir acordos comerciais. Ao ser questionada sobre o cumprimento de Tratados e Convenções pelo Brasil, a Entrevistada “D” até deixa escapar alguns risos, afirmando que desconfia que todos os Juízes conheçam, por exemplo, a Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda de mercadorias e reforça que um Tratado ratificado pelo Brasil tem força de lei federal e, portanto, deveria ter tanta importância quanto a legislação interna tem na hora do judiciário tomar decisões que afetem os contratantes. Por fim, a Entrevistada “F” afirma que os Tratados são observados até certo ponto, mas nem sempre podem ser cumpridos integralmente, pois os Juízes podem fazer flexibilizações de modo a adequar o caso.

Além de não ter tido ratificado importantes Convenções que levariam o Brasil a ter um comércio internacional muito mais desenvolvido, o Brasil infelizmente

demonstra uma imagem de que nem sempre cumpre acordos e não assume responsabilidades, causando desconfiança para empresas estrangeiras que desejam investir neste país ou desenvolver relações comerciais.

A respeito da garantia da cláusula de eleição de foro prevista no Art. 25 do CPC/2015, a entrevistada “A” afirma que é muito louvável legitimar a escolha das Partes, principalmente se há uma escolha de foro nesse cenário internacional que, por natureza, pode gerar uma insegurança, pelo fato de as partes estarem submetidas a ordenamentos jurídicos distintos. Por outro lado, a entrevistada “A” sustenta que não percebeu mudanças no cenário econômico pelo fato de seus clientes em específico preferirem a arbitragem como meio de resolução de conflitos, por acharem esse meio mais ágil e seguro. Os Entrevistados “B”, “C” e “D” percebem uma confiança maior em fazer negócios internacionais e projetam uma leve melhora no cenário econômico brasileiro após a revisão do Código de Processo Civil feita em 2015, todavia, ressaltam que isto ainda não é suficiente devido a outros problemas e complexidades na legislação já comentados anteriormente. Por sua vez, as Entrevistadas “E” e “F” não projetam nenhuma mudança no cenário econômico brasileiro em relação ao comércio internacional após a entrada em vigor do novo CPC que ocorreu em 2016, justificando que ainda é muito cedo para fazer tais previsões e que o judiciário ainda está se adequando ao novo Código.

Percebe-se que os entrevistados projetam pouca confiança no cenário econômico brasileiro no âmbito do comércio internacional, mesmo após o novo CPC assegurar que as partes elejam foro estrangeiro. Esta falta de confiança em uma melhora significativa na economia acontece porque os entrevistados entendem que não será apenas uma única lei que vai dar melhor suporte para os empresários fazerem negócios e, sim, uma grande mudança em todo o sistema jurídico que rege os contratos internacionais, para que estejam alinhados com a livre iniciativa e a dinâmica do comércio internacional.

Sobre uma possível influência do poder judiciário brasileiro no comércio internacional de mercadorias, a entrevistada “A” afirma que o dever do judiciário é garantir o acesso à justiça e garantir um lugar onde o contrato seja cumprido, mesmo assim ela admite que as vezes o poder judiciário estende demais a sua jurisdição. O entrevistado “B” vê uma grande interferência do poder judiciário brasileiro em nosso comércio internacional, afirmando que julgamentos são protelados e muitas vezes os juízes tomam decisões nacionalistas, afetando a confiança de estrangeiros que

querem fazer negócios com o Brasil. Na mesma linha de raciocínio, a Entrevistada “F” vê uma interferência do Poder Judiciário impactando negativamente no setor econômico, pois o Juiz pode ter uma ideologia mais nacionalista ou também pode entender que uma das partes é hipossuficiente em uma negociação, gerando, desta forma, uma incerteza que afeta a prospecção de novos negócios internacionais. O Entrevistado “C” não visualiza nenhuma interferência do poder judiciário, afirmando que esta instituição não possui conhecimento técnico sobre os negócios internacionais e apenas busca aplicar a legislação existente. Na mesma linha de pensamento, a Entrevistada “E” não vê influência do Judiciário no comércio internacional, apenas destaca que a produção jurisprudencial brasileira é muito carente em relação a este assunto, devido a sua alta complexidade, tendo assim o Judiciário muito pouco tempo para debate e deixando estes assuntos tão importantes para nossa economia em segundo plano. A Entrevistada “D” observa uma influência negativa do Poder Judiciário brasileiro no comércio internacional, afirmando que os Juízes não observam as convenções das quais o Brasil é signatário e ressalta a morosidade desta instituição, o que não é nada bom para empresários que querem resolver um conflito originado de um contrato internacional.

Em uma visão praticamente unânime, os entrevistados visualizam uma influência negativa do Poder Judiciário brasileiro no setor econômico, impactando e dificultando o desenvolvimento do comércio internacional em geral.

Questionada sobre as decisões em que o poder judiciário brasileiro se apropriou de competência que não lhe cabia, a entrevistada “A” afirma que isto ocorre porque este setor tem se mostrado muito paternalista e protecionista devido a uma preocupação excessiva em garantir acesso à justiça para as partes, baseado na Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro. O Entrevistado “B” também reconhece que o Judiciário brasileiro se mostrou paternalista e nacionalista demais ao se apropriar de competência que não lhe cabia e que isso acontecia com frequência antes da revisão do CPC feita em 2015. Segundo ele, além do novo CPC 2015, isto pode ser resolvido através de um maior debate por parte dos tribunais, criando súmulas, já que estas têm, na opinião do entrevistado, força de lei e podem deixar claro, por exemplo, o que é um contrato internacional. O Entrevistado “C” justifica essas apropriações indevidas de competência a uma visão obtusa dos Juízes em relação aos contratos internacionais, ou seja, por não terem a visão técnica de como funciona o comércio internacional, acabam tomando decisões que podem ignorar a

vontade das partes celebrada no contrato. A Entrevistada “D” reconhece que antes da revisão do CPC em 2015, o Judiciário brasileiro ignorou a eleição de foro estrangeiro em alguns casos e que, hoje em dia, esta questão está bem pacificada graças a inclusão do Art. 25 da Lei Nº 13.105, de 16 de Março de 2015, que permite a eleição de foro estrangeiro pelas partes contratantes. Ela ressalta que ainda devem ser feitas outras mudanças para que as demandas do comércio internacional sejam atendidas de forma mais ágil. Já a Entrevistada “E” afirma que os motivos pelos quais os Juízes brasileiros ignoraram a cláusula de eleição de foro estrangeiro, podem ter ocorrido por causarem excessivo prejuízo a uma das partes. A Entrevistada “F” reconhece que é causada insegurança jurídica quando um juiz se apropria de uma competência que não lhe cabe, mas justifica que isto pode e deve ocorrer quando o Juiz entender que uma das partes é mais fraca na negociação.

A respeito da arbitragem comercial internacional, a entrevistada “A” afirma com muita certeza que esta é a melhor opção para quem celebra um contrato internacional de compra e venda ou qualquer outra natureza de contrato que permita a arbitragem, isto porque, além de trazer uma atmosfera de segurança jurídica, as partes é que dão a competência para os árbitros, o processo é mais neutro, sem contar que as partes podem escolher idioma, lei material e lei processual, além de dar clara possibilidade de uma sentença ser executada no país em que o réu possuir bens, no caso deste descumprir uma sentença arbitral. Ela ainda cita que a taxa de cumprimento voluntário da arbitragem é de noventa por cento, ou seja, uma taxa excelente se comparada ao judiciário estatal. O Entrevistado “B” também enxerga a arbitragem com uma ótima alternativa para quem deseja mais agilidade na resolução de conflitos originados de um contrato internacional e ressalta que o árbitro responsável tem conhecimento técnico no tipo de contrato que está sendo tratado e por esse motivo vai sempre procurar resolver a causa da forma mais justa para as partes. Já os Entrevistados “C” e “D” afirmam que a arbitragem nasceu da necessidade de mais agilidade para resolução de conflitos originados em negócios internacionais, ou seja, os contratantes, já sabendo da morosidade do Poder Judiciário brasileiro, acabam se utilizando da cláusula arbitral para assim poderem nomear um árbitro especialista em determinado negócio, que possui um conhecimento mais técnico sobre uma transação de mercadorias e que vai afastar uma possível visão míope por parte de um Juiz estatal. As Entrevistadas “E” e “F” também enxergam na arbitragem comercial a melhor alternativa para resolver conflitos que possam surgir entre as partes, desafogando o

Judiciário, dando agilidade na resolução de conflitos e, também, por ser um processo sigiloso.

Sobre possíveis dificuldades para empresas de pequeno e médio porte se utilizarem da arbitragem, a entrevistada “A” afirma que o processo de arbitragem passa uma imagem de custo muito elevado por isso muitas vezes é evitado pelo advogado dessas empresas com porte menor, mas que já existem hoje, câmaras de arbitragem que fazem um ótimo trabalho, com idoneidade e custos acessíveis. Em outras palavras, a entrevistada “A” afirma que pequenas e médias empresas devem procurar pequenas e médias câmaras de arbitragem. É obrigação do advogado fazer este trabalho de busca e assessoramento jurídico para seus clientes, já que estas pequenas e médias câmaras de arbitragem ainda não são reconhecidas internacionalmente apesar de já estarem prestando ótimos serviços. Outra dificuldade vem de um certo preconceito e falta de conhecimento por parte de muitos advogados, por isso, infelizmente, a arbitragem ainda não é apresentada como meio de solução de litígios para pequenas e médias empresas em seus contratos. Por sua vez, o Entrevistado “B” afirma que pequenos e médios empresários não podem arcar com os custos oriundos da arbitragem, mas que, com o passar do tempo, estes custos tendem a reduzir, pois mais profissionais vão se especializar nesta área e novas câmaras de arbitragem surgirão. O Entrevistado “C” afirma que pequenas e médias empresas podem se utilizar da via arbitral, fazendo uma pesquisa profunda na busca de um profissional capacitado. Ele ainda acredita que este profissional muitas vezes não é encontrado porque as pequenas e médias empresas prezam muito pelo baixo custo e não pelo resultado final que o profissional pode alcançar. A Entrevistadas “D” e “E” acreditam que as empresas pequenas e médias podem ter grande dificuldade financeira ao optar pela arbitragem, pois normalmente as câmaras arbitrais têm tabela de preços muito elevada e trabalham com grandes empresas na maioria dos casos. A Entrevistada “E” sugere ainda que estas empresas menores optem por fazer um negócio dentro da informalidade, ou seja, evitando contratos.

4.2 RESULTADOS

O primeiro objetivo específico desta pesquisa era analisar decisões do Poder Judiciário brasileiro em contratos internacionais de compra e venda antes da criação do novo CPC 2015. De acordo com as informações levantadas no referencial teórico,

apoiado pelas entrevistas feitas na pesquisa qualitativa, podemos perceber que antes da revisão do Código de Processo Civil em 2015, os juízes brasileiros, baseados no antigo Código de 1973, tomavam decisões paternalistas ou nacionalistas de forma demasiada, o que ocasionava uma grande incerteza e insegurança jurídica para empresários estrangeiros que faziam negócios transfronteiriços com empresários brasileiros. Esta falta de tutela jurídica para as partes acabava impactando de forma negativa o desenvolvimento do comércio internacional do Brasil e também da América Latina.

Quando se fala no setor econômico de um país emergente como o Brasil, é necessária uma atenção especial no seu comércio internacional, para que assim a economia do país se desenvolva e seja forte, para tanto, se faz necessário que barreiras e entraves sejam eliminados. Fazer negócios com estrangeiros não é tarefa fácil, pelo fato de existirem barreiras culturais e econômicas, como o famoso “custo Brasil”, que são as altas taxas de impostos praticadas pelo governo e a enorme burocracia existente para uma empresa poder trabalhar dentro da legalidade. Eliminar os entraves jurídicos, com um direito mais uniformizado e com mais celeridade é fundamental para que a economia brasileira possa se desenvolver com mais força, permitindo a livre iniciativa por partes dos empreendedores brasileiros.

O segundo objetivo específico desta pesquisa era verificar como a arbitragem comercial é tida como alternativa para garantir que as partes tenham maior segurança jurídica e agilidade na resolução de conflitos e todos os seis entrevistados afirmam com plena convicção que a arbitragem, desde que entrou em vigor no Brasil, passou a ser muito utilizada nos contratos internacionais, pois garante celeridade e sigilo no processo, alta taxa de cumprimento voluntário da cláusula arbitral, escolha do idioma do processo pelas partes e a garantia de uma decisão justa, pois geralmente o árbitro responsável possui conhecimento técnico no tipo de contrato que as partes celebraram.

Com as relações de comércio transfronteiriças cada vez mais recorrentes, os países percebem a necessidade de revisar constantemente seus sistemas jurídicos para que sejam mais simples e tenham mais agilidade, e a arbitragem comercial, desde a sua entrada em vigor em 2001 no Brasil, tem dado muito mais segurança jurídica e tranquilidade para os empresários que fazem negócios internacionais de compra e venda de mercadorias. Um problema levantado pelos entrevistados se dá na parte financeira, especialmente para pequenas e médias empresas na utilização

da arbitragem, isto porque ainda existem poucas câmaras de arbitragem e suas tabelas de valores estão fora da realidade destas empresas. Os Entrevistados “A” e “B” acreditam que, com o tempo, novas câmaras de arbitragem surgirão, fazendo com que os custos para as empresas diminuam gradativamente, tornando possível a utilização da arbitragem também para as pequenas e médias empresas.

Já o terceiro objetivo específico deste trabalho buscou projetar as expectativas para o cenário econômico brasileiro no comércio internacional logo após a entrada em vigor do novo Código de Processo Civil de 2015. Juntamente com o referencial teórico construído nesta pesquisa, as entrevistas apontam para uma leve melhora no cenário econômico brasileiro no âmbito do comércio internacional. A grande inovação deste código foi a criação de um artigo específico (Art. 25, Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015) que garante que as partes possam eleger foro exclusivo estrangeiro. A revisão desta Lei melhorou a confiança em fazer negócios internacionais, tanto para empresários estrangeiros, quanto para os brasileiros, pois entrega para as partes uma maior tutela jurídica, refletindo em uma discreta melhora em nosso cenário econômico.

Dos seis entrevistados, três deles acreditam que esta melhora no cenário econômico brasileiro só não foi maior, pois a revisão de apenas um código de lei não é suficiente para atender às grandes demandas geradas pelo comércio internacional e que o sistema jurídico brasileiro ainda continua sendo muito complexo e visto com cautela, tanto por estrangeiros quanto por brasileiros, fazendo com que as partes, sempre que possível, optem pela arbitragem para fugir de possíveis morosidades e incertezas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O primeiro objetivo específico desta pesquisa foi atingido quando constatado que vários contratos internacionais de compra e venda de mercadorias tiveram cláusula de foro estrangeiro ignorada pelo judiciário brasileiro, demonstrando uma postura paternalista por parte de alguns juízes, impactando de forma negativa e prejudicando o desenvolvimento do comércio internacional. Assim como ressalta o Entrevistado “C”, normalmente já é difícil para o Brasil fazer negócios internacionais por outros entraves já existentes, como carga tributária, falta de infraestrutura e questões culturais, e não se pode vencer todos estes obstáculos se persistir um sistema jurídico que não acompanha a dinâmica do comércio internacional.

Respondendo ao segundo objetivo específico deste trabalho, verificou-se como a arbitragem comercial se mostrou como grande alternativa, principalmente para grandes empresas fugirem da morosidade do Judiciário brasileiro, dando mais celeridade, segurança jurídica e resoluções de processos mais justas, baseadas em decisões técnicas dos árbitros e não mais apenas em uma legislação que não acompanha as demandas das relações comerciais internacionais.

Respondendo ao terceiro objetivo específico desta pesquisa, foi possível verificar uma leve melhora no cenário econômico brasileiro dentro do comércio internacional, melhorando a confiança e aumentando as relações comerciais entre empresas brasileiras e estrangeiras, como consequência da última revisão do Código de Processo Civil que finalmente possibilitou uma maior autonomia para as partes contratantes, garantindo, em seu Art. 25, a exclusividade de um foro estrangeiro poder processar e julgar uma ação resultante de contrato internacional.

Os resultados também mostraram que estas questões sobre competência concorrente e competência exclusiva dos Tribunais ficaram bastante pacificadas após a revisão do CPC, no ano de 2015, questão que antes era muito controversa.

Os três objetivos específicos desta pesquisa apoiaram e responderam ao objetivo geral, que buscou verificar como o Direito brasileiro tem se posicionado a respeito do princípio da autonomia da vontade das partes e como isto pode influenciar o comércio internacional.

O desenvolvimento econômico do Brasil não seria tão fortalecido sem o comércio internacional, por isso estudos como este nos mostram o quanto é importante estudar e melhorar todas as áreas envolvidas, principalmente a área

jurídica, que muitas vezes é deixada em segundo plano pelos profissionais da área de comércio internacional, tendo estes uma postura reativa demais em relação ao tema desta pesquisa, refletindo de forma negativa que não agrega para como o desenvolvimento econômico.

Com base no referencial teórico e nas entrevistas realizadas, foi possível chegar a resultados que respondem aos objetivos específicos deste trabalho, revelando como a legislação brasileira que rege os contratos internacionais, apesar de atualizada recentemente, ainda deve ser simplificada, para que o Poder Judiciário seja mais ágil na resolução de conflitos e, assim, gerar maior tutela jurídica para as partes que celebram um contrato internacional, melhorando, assim, a economia brasileira no âmbito do comércio internacional.

Para futuros estudos, sugere-se uma nova pesquisa jurisprudencial abrangendo contratos internacionais de compra e venda que contenham eleição de foro estrangeiro, para verificar a evolução do Poder Judiciário e se o mesmo tem se adaptado plenamente ao novo CPC, dando assim um respaldo maior para o princípio da autonomia da vontade das partes.

Também sugere-se levantar os valores envolvidos em contratos internacionais por ano no Brasil e quantos desses contratos acabam tendo que ir ao tribunal para resolver litígios entre os contratantes.

REFERÊNCIAS

ALBORNOZ, María Mercedes. Choice of law in international contracts in Latin American legal systems. **Journal of Private International Law**, v. 6, n. 1, p. 23-58, 2010.

ARLOTA, Alexandre Sales Cabral. O enquadramento dos Contratos Internacionais em face da lex mercatoria e a busca de estabilidade nas relações transfronteiriças. **RFD-Revista da Faculdade de Direito da UERJ**, n. 26, p. 1-22, 2014.

ARROYO, Diego P. Fernández. **Derecho internacional privado interamericano: evolución y perspectivas**, XXVI Curso de Derecho Internacional, Washington, OEA, 1999, p. 157.

BARBI FILHO, Celso. Contrato de compra e venda internacional: abordagem simplificada de seus principais aspectos jurídicos. **Revista do curso de direito da Universidade Federal de Uberlândia**, v. 25, p. 15-37.

BARBOSA, Alexandre de Freitas. **O mundo globalizado: política, sociedade e economia**. Editora Contexto, 2010.

BASTOS, Celso Ribeiro; KISS, Eduardo Amaral Gurgel. **Contratos internacionais: compra e venda internacional, carta de crédito comercial, o " hedge" e o contrato de " hedge"**. Editora Saraiva, 1990.

BATALHA, Wilson de Souza Campos; DE RODRIGUES, Sílvia Marina Labate Batalha. **O Direito Internacional Privado na Organização dos Estados Americanos: comentários sobre o decreto n. 1.979-96**. LTR, 1997.

BATIFFOL, Henri. La quatorzieme session de la Conference de La Haye de droit international prive. **Revue Critique de Droit International Privé**, p. 231-246, 1981.

BAUMAN, Zygmunt. **Globalização: as consequências humanas**. Zahar, 1999.

BELANDRO, Ruben B. Santos. Las normas de aplicación inmediata en la doctrina y en el derecho positivo. **Revista de la Facultad de Derecho**, n. 8, p. 25-108, 1995.

BITTAR, Carlos Alberto; BITTAR FILHO, Carlos Alberto. **Contratos comerciais**. Forense Universitária, 1990.

BOGGIANO, Antonio, **Contratos Internacionales**. 2ª ed., Buenos Aires, De Palma, 1995.

BRASIL, Constituição. Decreto-Lei nº 4.657, de 4 de setembro de 1942. **Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro (LINDB)**. **Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Rio de Janeiro**, v. 4, 2009.

BRASIL, Leis. Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015. Código de Processo Civil. **Diário Oficial da União**, 2015.

BULGARELLI, Waldirio. **Contratos mercantis**. 1986.

CASTRO, Amílcar de. **Direito internacional privado**. 2º vol. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1968.

DA BOAVIAGEM, Aurélio Agostinho. **SOBRE PRINCÍPIOS DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO**. *Cultura*, 2008.

DA FONSECA, Thiago Rocha. **O Direito internacional Privado brasileiro esqueceu Teixeira de Freitas**. Disponível em: <<https://www.conjur.com.br/2019-mar-25/direito-civil-atual-direito-internacional-privado-brasileiro-esqueceu-teixeira-freitas>> Acesso em: 13, nov. 2019.

DAVID, René. **Le droit du commerce internationale**. Economica, 1987.

DAVID, René. **L'arbitrage dans le commerce international**. Economica, 1982.

DE AGUIRRE, Cecilia Fresnedo. **La autonomía de la voluntad en la contratación internacional**. Fundación de Cultura Universitaria, 1991.

DE ARAUJO, Nadia. **Contratos internacionais: autonomia da vontade, Mercosul e convenções internacionais**. Renovar, 2009.

DE ARAUJO, Nadia. **Direito internacional privado: teoria e prática brasileira**. Revolução eBook, 2016.

DE ASSIS GRIECO, Francisco. **O Brasil e a nova economia global**. Edições Aduaneiras, 2001.

DE OLIVEIRA MAZZUOLI, **Curso de direito internacional privado**. – 4. ed. – Rio de Janeiro: Forense, 2019.

DE SENE, Eustáquio. **Globalização e espaço geográfico**. Editora Contexto, 2004.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. Pearson Brasil, 2004.

DOLINGER, Jacob. **Direito internacional privado**. Volume II: contratos e obrigações no direito internacional privado. Rio de Janeiro: Renovar, 2007.

DOLINGER, Jacob; TIBURCIO, Carmen. **Direito internacional privado**. – 14. ed. rev., atual. e ampl. – Rio de Janeiro: Forense, 2018.

ENGELBERG, Esther. **Contratos internacionais do comércio**. Editora Atlas, 2007.

FERNÁNDEZ ARROYO, Diego P. et al. **Derecho internacional privado de los estados del Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay**. Zavalía, 2003.

FIGUEIREDO, N.M.A. **Método e metodologia na pesquisa científica**. 2a ed. São Caetano do Sul, São Paulo, Yendis Editora, 2007.

FIORATI, Jete Jane; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira. **Novas vertentes do direito do comércio internacional**. Jete Jane Fiorati e Valério de Oliveira Mazzuoli, coordenadores. Barueri, SP: Manole, 2003.

GANNAGÉ, Léna. **La hiérarchie des normes et les méthodes du droit international privé**, Paris, LGDJ, 2001, p. 48.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de pesquisa**. Plageder, 2009.

GODOI, Christiane K.; BALSINI, Cristina PV. A metodologia qualitativa nos estudos organizacionais: análise da produção científica brasileira entre 1997 e 2003. **ENCONTRO DE ESTUDOS ORGANIZACIONAIS DA ANPAD, III**, 2004.

GOLDSCHMIDT, Werner. **Derecho internacional privado**. Depalma: 2002.

GRANDINO RODAS, J. Elementos de conexão do direito internacional privado brasileiro relativamente às obrigações contratuais. **Contratos Internacionais**, 3ª ed., São Paulo, Revista dos Tribunais, p. 21, 2002.

HANOTIAU, Bernard. Problems Raised by Complex Arbitrations Involving Multiple Contracts—Parties—Issues An Analysis. **Journal of International Arbitration**, v. 18, n. 3, p. 251-360, 2001.

HARDMAN, Patricia Faveret. A Autonomia Privada nos contratos internacionais de acordo com o Direito Internacional Privado e o Direito Interno Brasileiro: Uma visão constitucional. PIDCC: **Revista em propriedade intelectual direito contemporâneo**, v. 11, n. 2, p. 306-342, 2017.

JACQUET, Jean-Michel. **Principe d'autonomie et contrats internationaux**. Economica, 1983.

KAHN, Philippe. Jean Schapira. Le droit international des affaires. **Politique étrangère**, v. 45, n. 1, p. 233-234, 1980.

KASSIS, Antoine. Le nouveau droit européen des contrats internationaux. Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1993.

LOUSSOUARN, Yvon; BOUREL, Pierre. **Droit international privé**. Dalloz, 2013.

MAGNOLI, Demétrio. **Globalização: estado nacional e espaço mundial**. São Paulo: Moderna, 2004.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de Marketing: Uma Orientação Aplicada**. Bookman Editora, 2001.

NEVES, José Luis. Pesquisa qualitativa: características, usos e possibilidades. **Caderno de pesquisas em administração, São Paulo**, v. 1, n. 3, p. 1-5, 1996.

NICODEMOS, Erika Cassandra de. **A boa-fé pré-contratual nos contratos internacionais e os Princípios Unidroit**. "Âmbito Jurídico", Rio Grande, v.16, n. 111, abr. 2013. Disponível em: <http://www.ambitojuridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=13045> Acesso em: 13, nov. 2019.

OLIVEIRA, M. M. **Como fazer pesquisa qualitativa**. Petrópolis, Vozes, 2007.

PILLET, Antoine. **Principes de droit international privé**. Pedone, 1903.

PINHEIRO, Carla. **Direito internacional e direitos fundamentais**. Editora Atlas, 2001.

POMMIER, Jean-Christophe; LOUSSOUARN, Yvon. **Principe d'autonomie et loi du contrat en droit international privé conventionnel**. Economica, 1992.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti, **Direito Internacional Privado**. Rio de Janeiro: José Olympio, 1935.

RODAS, João Grandino, **Princípios da Haia evidenciam insegurança brasileira em contratos internacionais**. Disponível em: <<https://www.conjur.com.br/2015-jun-11/olhar-economico-principios-haia-evidenciam-inseguranca-juridica-brasileira>> Acesso em: 13, nov. 2019.

RODRIGUES, William Costa et al. **Metodologia científica**. Faetec/IST. Paracambi, 2007.

SAMTLEBEN, Jürgen. Teixeira de Freitas e a autonomia das partes no direito internacional privado latino-americano. **Revista da Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo**, v. 79, p. 262-282, 1984.

SÁ-SILVA, Jackson Ronie; DE ALMEIDA, Cristóvão Domingos; GUINDANI, Joel Felipe. Pesquisa documental: pistas teóricas e metodológicas. **Revista brasileira de história & ciências sociais**, v. 1, n. 1, 2009.

SOUTO, Claudio. **Introdução crítica ao direito internacional privado**. Imprensa Universitária, 1964.

STAKE, Robert E. **Qualitative research: Studying how things work**. Guilford Press, 2010.

TAQUELA, María Blanca Noodt. Reglamentación general de los contratos internacionales en los Estados mercosureños. In: **Derecho internacional privado de los estados del Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay**. 2003. p. 979-1026.

TEIXEIRA DE FREITAS, Augusto. **Código civil**: esboço. Rio de Janeiro: Typographia Universal Laemmert, 1860.

TEIXEIRA DE FREITAS, Augusto. **Código civil: esboço**. Vol. 1. Brasília: Ministério da Justiça; Universidade de Brasília, 1983.

TEIXEIRA, Carla Noura. **Direito Internacional: Público, privado e dos direitos humanos**. – 4 ed. – São Paulo: Saraiva, 2013.

TENÓRIO, Oscar. **Lei de introdução ao código civil brasileiro**. 2. ed. aum. Rio de Janeiro: Borsoi, 1955. Universidade de São Paulo, v. 79, p. 262-282, 1984.

VALLADÃO, Haroldo. **Direito internacional privado: em base histórica e comparativa, positiva e doutrinária, especialmente dos estados americanos**. Vol. II. 2. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1977.

VARGAS GUILLEMETE, Álvaro. Criterio de solución de los llamados conflictos de leyes en su relación con los Tratados de Montevideo de 1889. **Buenos Aires: sn**, 1938.

VICENTE, Espinar; MARÍA, José. **La regulación jurídica de los contratos internacionales de contenido económico**. Editoriales de Derecho Reunidas, 1979.

VICENTE, Montserrat Pereña. Unificación del derecho contractual: convergencia de los principios UNIDROIT y de los principios del derecho europeo de contratos. In: **El derecho de contratos en los umbrales del siglo XXI: memorias de las Jornadas Internacionales de Derecho de Contratos celebradas en la Habana, Cuba, en el período 2001-2007**. MP Editora, 2007.

VIEIRA, Luciane Klein; FERNANDES, Matheus Lúcio Pires. Os acordos de eleição de foro nos contratos internacionais: perspectivas a partir da entrada em vigor do novo Código de Processo Civil Brasileiro. **Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión**, v. 5, n. 9, p. 224-243, 2017.

WALD, Arnoldo. **Arbitragem Comercial Internacional**. Editora Saraiva, 2017.

APÊNDICE A – QUESTÕES APLICADAS NAS ENTREVISTAS COM OS ESPECIALISTAS EM DIREITO INTERNACIONAL

1. De acordo com sua experiência prática, qual é a principal legislação e quais são os principais tratados internacionais que regem os contratos internacionais no Brasil hoje?

2. Naquilo que se refere ao exercício da autonomia da vontade na celebração de contratos internacionais, você acredita que a legislação brasileira e os tratados internacionais celebrados pelo Brasil até o momento garantem a segurança jurídica necessária na hora de contratar?

3. Você acredita que a legislação brasileira que rege os contratos internacionais deve ser revisada para que as partes tenham mais liberdade comercial na hora de contratar?

4. Alguns especialistas afirmam que a LINDB, por mais que tenha sofrido várias alterações nos últimos anos, ainda não supre todas as necessidades dos contratantes em relação à autonomia das partes quando celebram contratos. Qual é a sua opinião sobre isso?

5. Você acredita que uma revisão do CPC garantirá maior segurança jurídica em contratos internacionais de compra e venda? Quais alterações seriam necessárias ou importantes?

6. Você acredita que o Brasil cumpre de forma efetiva os tratados internacionais relacionados com a celebração de contratos internacionais de comércio?

7. Quais as principais mudanças no cenário econômico brasileiro no comércio internacional você notou que ocorreram após o novo CPC/2015, em relação à garantia da cláusula de eleição de foro nos contratos internacionais?

8. De que forma você vê a influência do poder judiciário brasileiro no comércio internacional de mercadorias e como isso pode impactar nossa economia?

9. Qual sua opinião sobre as decisões do poder judiciário brasileiro, já que o mesmo várias vezes se apropriou de uma competência que não lhe cabia, ou seja, ignorou foro estrangeiro eleito pelas partes contratantes?

10. Você acredita que a arbitragem comercial tem dado maior segurança jurídica aos contratos internacionais de compra e venda? Comente.

11. Você acha possível que pequenas e médias empresas se utilizem da via arbitral na celebração de seus contratos internacionais de compra e venda de mercadorias? Quais seriam as dificuldades?