

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

A IMPORTÂNCIA DAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS NO PROCESSO DE CELEBRAÇÃO DE CONTRATOS INTERNACIONAIS

Anderson Barbosa Paz*
Roberto Satur**

Resumo: O presente artigo se propõe a abordar o tema das negociações e contratos internacionais, mais especificamente, a importância que há na fase preliminar à formação do contrato, que, aqui, seria as negociações. O objetivo final é mostrar que a fase de negociações é de extrema relevância para se alcançar a celebração de um contrato internacional, de uma maneira que esse contrato se perpetue. Para tanto, a pesquisa será realizada a partir da leitura de autores renomados que serão citados durante todo o trabalho, respeitando os objetivos aqui traçados.

Palavras-chave: Negociações Internacionais. Contratos Internacionais. Acordo.

Abstract: The proposal of this article is to examine the international negotiation and international contract issues, more specifically, the importance of the preliminary phase to form a contract which, here, would be the negotiation. The final aim is to show that the negotiation phase is really important to achieve the international contract celebration in such a way that the contract endures. For this purpose, this research is going to be done through some readings of known authors which will be mentioned during this research respecting the objectives here established.

Keywords: International Negotiations. International Contracts. Agreement.

1. Introdução

Desde o final do século XX, as relações comerciais em âmbito internacional cresceram e se desenvolveram de modo mais intenso do que em qualquer outra época. Contribuiu para isso, o avanço da tecnologia e da estrutura das comunicações, assim como, o avanço da produção e do transporte, além da redução das guerras.

Ante esse novo quadro geoeconômico, a maioria dos países tem buscado se adaptar para preencher as lacunas das novas demandas internacionais, para não ficarem excluídos desse processo.

* Graduando em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais pela Universidade Federal da Paraíba – UFPB. E-mail: andersonbarbosapaz@gmail.com.

** Professor de LEA Negociações Internacionais da UFPB, economista, administrador, especialista em comércio exterior, mestre em economia, professor orientador. E-mail: robertosatur@yahoo.com.br

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

Nesse contexto, as trocas se realizam de maneira mais intensa e mais rápida criando relações patrimoniais ou de serviços, que são efetivadas a partir de um processo de negociações internacionais entre as partes, a fim de alcançar um acordo comum que é viabilizado por um contrato internacional.

No entanto, para alcançar uma boa relação, muitos fatores são levados em conta, como: fatores culturais, de legislações, de crenças, políticos e econômicos, que acabam por influenciar a celebração ou não de um contrato internacional. É por assim dizer que não é fácil conciliar os diversos interesses e pressupostos das partes em um único instrumento, dito aqui os contratos internacionais.

Tal fato se torna ainda mais complexo ao se encarar os contratos como instrumentos que devem ser duradouros e não apenas imediatos.

Diante dessa situação, as partes devem perceber a necessidade de buscar a melhor forma de conciliar seus interesses. É aqui, então, que se busca entender qual a importância que as negociações assumem para que as partes possam obter um contrato internacional duradouro e satisfatório dentro dos interesses traçados da relação.

2. Contratos internacionais

A necessidade da celebração de contratos internacionais tem a finalidade de garantir a troca de produtos e serviços entre os países e empresas, suprimindo, assim, as respectivas demandas do país no exterior.

Inicialmente, os contratos podem ser definidos, de acordo com Annoni e Nemer (2007, p. 17), como *um negócio jurídico bilateral, ou seja, que exige o consentimento livre e esclarecido dos envolvidos, que também devem ser capazes para assumir obrigações entre si e perante o Estado.*

Já nas palavras de Basso (2002):

O contrato se define como um acordo de duas ou mais vontades, com vistas, seja a criar uma relação de direito, isto é, dar nascimento a uma obrigação, ou a um direito real, seja a modificar ou extinguir uma relação preexistente. O contrato é,

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

precisamente, o acordo da pluralidade de vontades a qual a lei aplicável confere efeitos de direito. (BASSO, 2002, p. 11)

É importante, nessa última definição, observar-se que o contrato é tido como um instrumento a que a lei confere efeitos de direito. Isso indica que um contrato que não se expresse de maneira adequada dentro dos termos tratados na negociação, pode, por ser revestido desses efeitos de direito, causar uma série de problemas para as partes que vão executá-lo.

Em suma, coloca Granziera (1993, p. 57) que *o contrato é a representação formal de um momento de equilíbrio, em que as partes contratantes se outorgam determinados direitos e obrigações, constantes do instrumento contratual*. O ponto a ser notado é que esse momento de equilíbrio só poderá ser alcançado se na fase de negociação as partes levarem em conta os interesses das outras partes, a fim de garantir que futuramente esse contrato possa ser executado satisfatoriamente.

No caso do contrato internacional, no entendimento de Soares (2004), abrange-se uma relação jurídica e econômica, que envolve um serviço ou uma mercadoria, entre dois ou mais indivíduos que estejam vinculados a sistemas jurídicos diferentes entre si e que sejam residentes ou sediados em diferentes países.

Tal relação contratual internacional, de acordo com Teixeira (2007), tem por características: ser celebrado entre um residente e uma pessoa não-residente de determinado país, e seu objeto ser de natureza internacional. Assim, *o contrato é internacional quando apresenta um elemento estrangeiro*. (BASSO, 2002, p. 11).

Delimitadas as características desse contrato, Baptista (2010) explica que o contrato internacional surge ante um conjunto de interesses e valores que se correlacionam ao ponto de levar ambas as partes a estabelecer obrigações e deveres entre si. Desse modo, surge o negócio, que busca satisfazer a necessidade das pessoas envolvidas, por meio de concessões recíprocas.

Porém, essa busca de satisfação da necessidade das partes contratantes apresenta

Alguns fatores de dificuldades específicos, como por exemplo, a diferença de nacionalidade entre os contratantes. Consequentemente, para que haja entendimento, é preciso superar os problemas relativos aos diferentes idiomas, aos usos e costumes

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

e outros aspectos culturais, tais como a organização jurídica de cada Estado, o que nem sempre ocorre sem um grande esforço de ambos os lados. (GRANZIERA, 1993, p. 19)

Como apontado, a busca pelo sucesso em uma negociação apresenta fatores de dificuldades que devem ser superados através de um grande esforço das partes contratantes. Com isso, os negociadores devem considerar as negociações como importantes por suas implicações, princípios e técnicas que podem garantir ou não o sucesso do contrato internacional.

Isso acontece pelo fato de que esse tipo de contrato *está inserido em um universo em constante mutação e, por esse motivo, se sujeita às oscilações da economia e da política internacional. A extensão do contrato ao longo do tempo é um complicador do equilíbrio da relação, já sujeita às alterações dos acontecimentos internacionais*, como assevera Granziera (1993, p. 55).

É, pois, nesse momento que as negociações internacionais se revelam como fator decisivo para o sucesso e consecução do acordo entre as partes.

3. As negociações

Entende-se, a partir das características dos contratos internacionais, que as negociações têm sido um fator decisivo para a celebração ou não de um acordo.

Basicamente, é possível entender a negociação ou negociações, de acordo com Coelho Junior (2009, p. 15), como *um processo através do qual os grupos ou as pessoas envolvidas, com o objetivo de construir uma relação duradoura, se deslocam de suas posições originais no sentido de alcançar a satisfação percebida de suas mútuas necessidades*.

Como o objetivo é a construção de uma relação duradoura, o acordo que venha a ser alcançado deve ser satisfatório, a fim de assegurar que essa relação se fundamente na confiança e na recíproca realização de seus interesses. Desse modo, segundo Carvalho *et al.* (2009, p. 45-46) *a negociação é o processo de buscar um acordo satisfatório para todas as partes envolvidas. Por outro lado, há um deslocamento das posições originais, antagônicas, para posições em que o acordo é possível*.

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

Esse acordo, então, se torna possível ao considerar-se o mútuo interesse e não apenas o de uma parte em detrimento de outra, pois, como explicam Carvalho *et al.* (2009, p. 57), a negociação é *um processo de transformação daquilo que afasta as partes para aquilo que as aproxima.*

Esse objetivo, assim encarado, só pode ser alcançado se as partes negociarem de boa-fé, como explica Baptista (2010). É, dessa maneira, que os negociadores podem, através de uma comunicação bilateral, enunciada por Fisher *apud* Carvalho *et al.* (2009), chegar a uma decisão conjunta.

Em suma, Fisher *et al.* (2005, p. 15) dizem que *a negociação é um meio básico de conseguir o que se quer de outrem. É uma comunicação bidirecional concebida para chegar a um acordo, quando você e o outro lado têm alguns interesses em comum e outros opostos.*

Parte-se, então, para o entendimento de como essas negociações, tão essenciais para a formação e perpetuação dos contratos internacionais, ocorrem em seu desenvolvimento.

4. Desenvolvimento das negociações internacionais para celebração de contratos internacionais

A fase de negociação internacional é essencial por definir os pontos mais importantes na consecução do contrato. Ela é assim essencial porque visa *a estabelecer as bases econômicas, técnicas e jurídicas do novo contrato.* (BAPTISTA, 2010, p. 135).

Desse modo, segundo Basso (2002, p. 134) *a finalidade das negociações, [...] é a de permitir às partes definir seu projeto de contrato, suas condições fundamentais e, conseqüentemente, de trazê-lo ao conhecimento da outra parte.*

Para que se traga ao conhecimento da outra parte a proposta pretendida, a negociação tem por objeto principal a formulação de uma proposta definitiva, na forma de declaração que contenha as vontades das partes.

Inicialmente, Baptista (2010, p. 130) explica que tal fase de negociações *é iniciada por uma oferta para negociar, que nesse momento há, apenas, a intenção de discutir o objeto de*

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

interesse, onde procede-se às consultas, indagações, pesquisas, trocas de minutas, roteiros, reuniões, e até mesmo a estudos, projetos, viagens de visita.

Dessa maneira, pode-se dizer que

A vida dos contratos no mundo do direito internacional começa pela sua negociação ou formação [...]. Idealmente antecedeu-a (ou deve tê-la precedido) uma fase de cogitação, em que a ideia do contrato (por que, como e para que contratar) e do ambiente jurídico em que se desenvolverá (lei aplicável, foro, etc.) foram objeto dos pensamentos de cada uma das partes, que depois discutiram e acertaram seus pontos de vista (BAPTISTA, 2010, p. 248)

É possível, então, dizer que a negociação antecede o contrato e que sua cogitação e desenvolvimento se iniciam por meio de uma oferta que deverá considerar vários fatores como lei aplicável ao contrato, sendo assim necessário que as partes observem as várias implicações que ela acarreta, a fim de se acertarem e garantirem uma proposta e acordo ideal, duradouro e satisfatório.

Desde já, faz-se mister alertar que é necessário, desde o início das negociações, as partes buscarem a ciência de seus diferentes interesses, pois *as diferenças existentes entre as partes podem não transparecer nas negociações iniciais, principalmente porque, nessa etapa, o que mais se deseja é o acordo, e não o desentendimento. Assim, áreas de conflito em potencial são ignoradas, ressurgindo ao longo da execução do contrato.* (GRANZIERA, 1993, p. 30).

Prosseguindo, é necessário que as partes expressem seu consentimento para que o contrato seja, de maneira formal, instituído.

Para Casella *apud* Martinelli *et al.* (2011) o consentimento é expresso por meio de uma proposta seguida da aceitação, onde tal ato de consentir é feito por uma simultaneidade de manifestações de vontade, até que haja a assinatura do acordo contratual.

Importante frisar, como ensinam Martinelli *et al.* (2011), que enquanto ocorre o período de discussões, as partes não estão vinculadas pelo contrato formal que visam celebrar.

Dessa maneira,

A discussão que precede a celebração do contrato é relevante, uma vez que pode exprimir a evolução, ou as diferentes etapas do consentimento das partes [...] a negociação pré-contratual desempenha, desse modo, papel fundamental,

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

especialmente se considerada a complexidade dos bens e mecanismos jurídicos envolvidos nos contratos internacionais (MARTINELLI *et al.*, 2011, p. 221)

Entende-se, portanto, que a negociação internacional é relevante por evidenciar a evolução da relação e amadurecimento das aceitações já negociadas entre as partes. Como mostrado, basicamente esse momento inicia-se com uma oferta de uma das partes e termina com o consentimento final de todo o texto previamente discutido. Porém, nesse ínterim, as negociações demandam tempo e acontecem em um processo gradual de evolução de aceitação.

5. Processo de negociações internacionais para formação de contratos internacionais

Durante o lapso temporal em que ocorrem as negociações, as partes passam por alguns momentos para formar seu contrato internacional. Esse momento, em linhas gerais, será descrito a seguir.

Nesse processo, naturalmente, as partes atravessam algumas etapas essenciais com relação aos objetivos traçados por elas. Em suma, Teixeira (2007) enumera algumas delas, como: as partes interessadas devem se relacionar pessoalmente e comercialmente; as mesmas devem negociar sobre o objeto do contrato; o negócio deve ser feito de maneira leal, quanto à comunicação entre as partes sobre possíveis mudanças; e, por fim, se deve decidir se o contrato é ou não celebrado entre as partes.

Por conta dessas etapas, as partes devem estabelecer uma relação gradual que só pode ser realizada se elas mesmas considerarem como decisivo o momento da negociação que implica, necessariamente, em escutar o outro lado e não simplesmente tê-lo por adversário.

É fundamental, assim, entender a importância e a atenção que a fase negocial requer para que se estabeleça um contrato internacional, porque

Não apenas a execução do contrato enseja um largo período de tempo: nas devidas proporções, a negociação, seja no nível técnico, seja no nível comercial, ou ainda no que concerne as questões jurídicas do contrato (lei aplicável, garantias, penalidades, responsabilidades etc.), também demanda certo lapso temporal entre início e fim (GRANZIERA, 1993, p. 32)

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

Nesse contexto, Martinelli *et al.* (2011) entendem que a oferta e a aceitação são os meios elementares para que haja a formação do contrato, por meio do qual se exprime o acordo das duas partes.

Quando isso ocorre, a vontade que é exteriorizada (a proposta) busca sua aceitação junto à outra parte, a fim de conjugarem suas vontades manifestas. Daí surge, como ensina Baptista (2010), a *fase pré-contratual* que são as negociações no processo de celebração dos contratos internacionais.

Assim, para a formação de contratos internacionais, é necessário que existam algumas fases dentro de um processo de negociação para a consecução dos termos contratuais. Em geral, Annoni e Nemer (2007) classificam tais fases do seguinte modo:

- Pré-contratual – fase de negociação dos termos contratuais;
- Proposta – com os termos contratuais estabelecidos, é feita uma proposta;
- Aceitação – manifestação de vontade concordante ou não.

Dessa maneira, a oferta abre a fase pré-contratual entre as partes, gerando a negociação prévia, que segundo Baptista (2010, p. 138), tem por característica: *a discussão de qualidade, especificações, quantidade, condições*, de acordo com a forma pela qual o contrato será regido.

Exemplificativamente, Baptista (2010, p. 138) cita o seguinte caso: *a oferta de negociação abre-se com a comunicação da intenção de venda ou compra da mercadoria, em condições a determinar, ou em quantidades a determinar e sob condições ainda imprecisas.*

Neste sentido, após serem realizadas as negociações dos aspectos técnicos e jurídicos, é feita a oferta final ou proposta para aceitação do destinatário da oferta ou sua rejeição quanto à celebração do referido contrato. Com isso, *as negociações terminam no momento em que o contrato é formado.* (BASSO, 2002, p. 135).

Desse modo, *a oferta que formará o contrato é aquela que encontrará a aceitação pura e simples da outra parte.* (MARTINELLI *et al.*, 2011, p. 226).

Essa oferta que formará o contrato é intitulada por Baptista (2010) como a oferta final que conclui a fase de negociação, que nas palavras de Kahn *apud* Baptista é

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

A síntese elaborada de todo o trabalho prévio de discussão... é um relatório e é já um acordo: é o ato que constata que se as partes quiserem contratar, poderão fazê-lo, nas condições que foram debatidas previamente, e que serão contidas na *oferta-ultimatum*, que exige uma resposta sem reticências (BAPTISTA, 2010, p.139)

Quando então essa oferta final ou proposta é aceita em sua totalidade, gera-se o contrato que é *o ato definitivo pelo qual as partes comprometem-se definitivamente a assumir certas obrigações determinadas. É o resultado de todo um processo, no qual as negociações têm função essencial.* (MARTINELLI *et al.*, 2011, p. 227).

A partir da aceitação dos termos essenciais para as partes, considera-se que existe o vínculo entre as mesmas. Esse processo culmina, segundo Martinelli *et al.* (2011), na celebração do contrato que, por sua vez, assinala a transição da fase pré-contratual para a fase contratual.

Assim, Baptista (2010, p. 137) diz que *aceita a oferta séria, o negócio está feito – isto é, o acordo de vontades se aperfeiçoou, nascendo o contrato.*

Descrito todo esse processo, pode-se passar a considerar, de maneira mais ampla, a importância que têm as negociações internacionais para a celebração de contratos internacionais.

6. Importância das negociações internacionais para a celebração de contratos internacionais

De acordo com o explanado, a fase de negociações de termos e aspectos contratuais é uma busca, por ambas as partes, de encaixar os interesses, a fim de que as duas partes estejam satisfeitas ao celebrarem o contrato.

Assim, as negociações internacionais são essenciais no processo de celebração de contratos de cunho internacional, pois para se formular tais espécies de contratos são necessárias algumas precauções que abrangem desde a definição dos objetivos à redação de seu texto e ratificação, na qual as negociações estão presentes em todo processo.

Nesse sentido, as negociações internacionais são parte de todo o processo de celebração de contratos internacionais, em que *desde a escolha do local até a assinatura do*

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

contrato, observa-se que a negociação é primordial, especialmente quando se soma aos fatores o caráter internacional. (MARTINELLI *et al.*, 2011, p. 229).

É necessário, porém, considerar que:

No âmbito do comércio internacional, o processo de formação dos contratos não se limita a oferta e a aceitação, revelando-se frequentemente como uma operação longa e delicada, que se pode decompor em muitas fases, cada uma dotada, em geral, de força obrigatória. A formação dos contratos internacionais é o período de ajuste da vontade e interesse das partes, que tem por objetivo a conclusão do acordo, e cujas tratativas e atos são capazes de produzir consequências jurídicas, segundo as expectativas que geram e os possíveis prejuízos que o rompimento arbitrário pode acarretar a outra parte (BASSO, 2002, p. 271)

Como dito, a importância desse processo é muito abrangente por não se limitar apenas a uma oferta e uma rápida aceitação, mas sim, abranger uma relação longa e muitas vezes delicada, que durante seu percurso gera obrigações com força obrigatória para as partes. Por isso, as negociações devem ser vistas como o momento de ajuste de interesses para que se tenha ao final desse processo um contrato internacional interessante para as partes.

Entende-se, então, que os contratos internacionais têm em sua formação, na maioria dos casos, uma fase de negociações.

Nesse sentido, para Baptista (2010) não é possível dizer que existem grandes e importantes negócios sem contratos e que não haja contratos onde há negócios. Tal importância das negociações para o estabelecimento de contratos é por ele evidenciada pelo fato de que o contrato resulta da necessidade de um relacionamento social.

Isso revela que, com a presente evolução da tecnologia e aumento das celebrações de contratos, as negociações têm se tornado cada vez mais importantes, também, no que se refere ao aspecto jurídico, como explica Strenger *apud* Basso (2002):

As negociações constituem fundamental e indispensável fase preliminar de formação dos contratos, não imune a consequências jurídicas, em face da natureza vinculativa das parlamentações, mormente numa época em que elas se operam pela via da informática (STRENGER *apud* BASSO, 2002, p. 135)

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

Sua importância é ressaltada, de acordo com o entendimento de Carvalhal *et al.* (2009, p. 128), porque *o individuo interage com outrem para satisfazer interesses, da melhor maneira possível, buscando um acordo que lhe dê um nível de satisfação melhor do que o obtido com a melhor de suas alternativas disponíveis, caso o acordo não saia.*

Desse modo, as negociações internacionais se mostram como um processo complexo que envolve várias habilidades e elementos essenciais para sua consecução, pois em todo esse processo, as negociações assumem a característica de fazer e receber concessões, que em realidade não é fácil.

Esse fato de complexidade é identificado por Martinelli *et al.* (2011) que entendem que as negociações internacionais diferem em muito se comparadas às negociações nacionais, pelo fato de as mesmas apresentarem várias nuances, sejam pessoais ou profissionais, de cunho internacional.

Dessa maneira, no entender de Coelho Junior (2009), o ato de fazer concessões entre as partes torna as negociações o meio mais eficaz para solucionar os conflitos adequadamente e permanentemente, isto é, de uma forma que as partes colaborem entre si, construindo uma relação duradora, através do estabelecimento do respeito, a fim de atingir a satisfação de ambos os interesses. Sendo assim, as negociações são o meio mais eficaz para que as partes contratantes internacionalmente cheguem a um acordo diante de conflitos.

Quando visualizadas dessa forma, as negociações podem ser tidas, como explica Strenger *apud* Martinelli *et al.* (2011), como a fase mais importante do processo de ajuste de vontades, devido às consequências jurídicas que geram e por sua eficácia vinculativa dos entendimentos.

Por esses motivos, anteriormente referidos,

É frequente, sobretudo na prática do comércio internacional, que as partes, antes de concluírem o contrato, transitem por uma fase de negociações preliminares, que poderá ser curta ou longa, na qual discutem e determinam as cláusulas do contrato pretendido. Pode-se dizer que é um período de reflexão necessário, quando as partes não estão preparadas para fechar o acordo imediatamente, e a vontade se submete a um processo sedimentar (formação sucessiva – progressiva) (BASSO, 2002, p. 129)

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

Tendo isso em mente, entende-se que as partes devem, idealmente, considerar a negociação como o meio capaz de

Levar à conclusão de um contrato que pode subsistir e ser executado sem percalços. As falhas do processo negocial levam a não-celebração do negócio jurídico pretendido, ou se fazem sentir durante a vida do contrato, que, por qualquer malformação, não consegue cumprir seu ciclo de vida natural (BASSO, 2002, p. 137)

Então, a fase de negociação é tida por importante por ser ela a fase decisiva quanto à subsistência e ideal execução dos contratos internacionais, sendo suas falhas comprometedoras para a celebração do contrato e para sua fiel execução.

Desse modo, segundo Martinelli *et al.* (2011, p. 213) *a formação dos contratos internacionais do comércio deve ser considerada a etapa mais significativa do processo de ajuste de vontades*, pelo fato de ela ter profundas consequências jurídicas e por ter eficácia que vincula os entendimentos.

De modo geral, a fase de negociações dos termos contratuais é de vital importância para a concretização do mesmo, pois apesar de haver vários tipos de contratos internacionais, uma coisa lhes é em comum: tais contratos são formados a partir do desenvolvimento das negociações, ou seja, sem negociação não há contrato, ao menos, não há bom contrato para as partes.

Encaradas assim, as negociações ganham seu merecido destaque dentro dos processos que visam a celebrar contratos internacionais, pois *a incidência e a intensidade dos contratos internacionais são cada vez mais fortes nas atividades das empresas, valorizando ainda mais as negociações internacionais e a identificação das diferenças culturais entre os diversos povos*. (MARTINELLI *et al.*, 2011, p. 235)

Nesse contexto, de acordo com Martinelli *et al.* (2011, p. 233) a cultura é o primeiro aspecto a ser observado e cultivado entre as partes, pois *os contratos futuros são um espelho do relacionamento obtido nos contratos precedentes*.

Portanto, as negociações internacionais são essenciais no processo de celebração de contratos de cunho internacional, pois para tais espécies de contratos são necessárias algumas precauções e cuidados que devem ser levados em conta pelas partes que visualizam essa importância.

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

7. Conclusão

Como apresentado, as negociações internacionais, encaradas dentro de um contexto de globalização, são de fundamental importância.

Sendo elas mesmas indispensáveis para o estabelecimento de uma relação sólida, fundamentada em uma mútua cooperação, respeito e entendimento entre as partes no estabelecimento e cumprimento do contrato internacional.

Com isso em mente, considerou-se que a negociação internacional deve ser bem realizada e observada pelas partes. Para tanto, pesquisou-se como acontece essa fase, para que se chegasse a um real entendimento quanto à importância devida a tal momento, considerado por alguns como simples e não digno de profunda investigação.

O ponto básico considerado aqui foi entender, diante da celebração do contrato internacional, qual o papel das negociações que o precedem, em outras palavras, como as partes devem encarar essa fase e como ela pode ser mais bem conduzida. De um modo mais específico, essa situação foi permeada pelo pensamento de que os contratos não podem ser visualizados como algo simplesmente imediato, mas sim duradouro e satisfatório para as partes. Sendo necessário, desse modo, que as partes visualizem a real necessidade de preparação para a negociação ao reconhecer sua importância.

A partir daquilo que foi exposto, entende-se que essa fase não pode ser levada como uma fase simples em que as partes apenas precisam dizer o que pensam sem levar em consideração os interesses e diferenças da outra parte da relação contratual. Fundamenta-se essa ideia a partir das observações que são feitas por autores conceituados das áreas de negociações internacionais e de contratos internacionais. Há entre eles um entendimento quanto à importância que deve ser dispensada às negociações internacionais.

Conclui-se que as negociações internacionais são indispensáveis para o sucesso de uma relação sólida, fundamentada em uma mútua cooperação, respeito e consenso entre as partes na celebração e cumprimento do contrato internacional.

Portanto, em um contexto de celebração de contratos internacionais, a fase de negociações assume o papel primordial para que se garanta não só um simples contrato

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

internacional, mas sim um contrato que seja tão bem delineado que possa se concretizar durante sua execução de uma maneira satisfatória e duradoura para ambas as partes contratantes.

Referências

ANNONI, Danielle; NEMER, Elenise. *Introdução aos contratos internacionais*. Curitiba, 2007;

BAPTISTA, Luis Olavo. *Contratos internacionais*. São Paulo: Lex Editora, 2010;

BASSO, Maristela; *Contratos internacionais do comércio: negociação, conclusão, prática*; 3 ed. ver. Atual. – Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002;

CARVALHAL, Eugenio do. et al. *Negociação e administração de conflitos*. 2 ed. – Rio de Janeiro: Editora FGV, 2009;

COELHO JUNIOR, Carlos Pessoa. *Técnicas de negociação*. Curitiba: IESDE Brasil S.A., 2009;

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. *Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões*. Tradução Vera Ribeiro e Ana Luiza Borges. 2º Ed. revisada e ampliada – Rio de Janeiro: Imago Ed., 2005;

GRANZIERA, Maria Luiza Machado. *Contratos Internacionais: Negociação e renegociação*. São Paulo: Ícone, 1993;

MARTINELLI, Dante P; VENTURA Carla A.A; MACHADO, Juliano R. *Negociação internacional*. 1 ed. – 5. Reimpressão. São Paulo: Atlas, 2011;

SOARES, Claudio César. *Introdução ao comércio exterior: fundamentos teóricos do comércio internacional*. São Paulo: Saraiva, 2004;

TEIXEIRA, Carla Noura. *Direito internacional: público, privado e dos direitos humanos*. São Paulo: Saraiva, 2007. (Coleção roteiros jurídicos/coordenação José Fabio Rodrigues Maciel).

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. *C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA*, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.