

Maristela Basso

CONTRATOS INTERNACIONAIS DO COMÉRCIO

Negociação - Conclusão - Prática

SEGUNDA EDIÇÃO
revista, atualizada e ampliada



livraria//
DO ADY/OGADO
//*editora*

Porto Alegre 1998

Sumário

Apresentação	17
Primeira Parte	
FORMAÇÃO DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DO COMÉRCIO: O MODELO CLÁSSICO E AS NOVAS EXIGÊNCIAS	21
1. Noções de oferta e aceitação	28
1.1. Da oferta ou proposta	29
1.1.1. Definição	29
1.1.2. Caracteres essenciais	30
1.1.3. Forma	39
1.1.4. Autor e destinatário	42
1.1.4.1. Do autor da oferta	42
1.1.4.2. Do destinatário da oferta	48
1.1.5. Duração e extinção dos efeitos	51
1.2. Da aceitação	61
1.2.1. Elementos característicos	63
1.2.2. Formas	66
1.2.3. Aceitação tardia	69
1.2.4. Retratação	69
1.2.5. Contraproposta	70
1.2.6. Efeitos	74
1.2.7. Aceitação e fatura	74
1.2.8. Aceitação e carta de confirmação	75
1.2.9. Aceitação e adesão	75
2. Do momento e do lugar da formação do contrato	78
2.1. Contratos de formação instantânea	82
2.1.1. Mediante comunicação direta	83
2.1.1.1. Momento da formação do contrato	83
2.1.1.2. Lugar da formação do contrato	84
2.1.2. Mediante comunicação indireta através da telemática	86
2.1.2.1. Instantaneidade dos impulsos eletrônicos e regras de prudência	89
2.1.2.2. Momento e lugar da formação do contrato concluído pelos meios eletrônicos	92
2.1.2.3. Papel do escrito na formação dos contratos e prova do negócio jurídico concluído através dos meios eletrônicos	96
2.2. Contratos de formação <i>ex intervallo</i>	103
2.2.1. Mediante comunicação direta	105

2.2.2. Mediante comunicação indireta, por correspondência epistolar ou telegráfica	105
2.2.2.1. Teoria da informação ou conhecimento	106
2.2.2.2. Teoria da declaração	107
2.2.2.3. Teoria da expedição ou emissão	107
2.2.2.4. Teoria da recepção	109
2.2.3. Mediante comunicação indireta através da telemática	109
2.3. Contratos de formação <i>ex intervallo temporis</i> - formação sucessiva ou progressiva	111
2.3.1. Fatores responsáveis pelo esgotamento do modelo clássico	111
3. A não-concretização do contrato: a responsabilidade pré-contratual	117
3.1. Teoria de Ihering	120
3.2. Responsabilidade pré-contratual nos ordenamentos internos (nacionais)	124
3.3. O ponto de vista no conflito de leis	128
3.3.1. Lei aplicável na determinação da existência ou não do contrato	128
3.3.2. Lei aplicável às partes no período pré-contratual	129

Segunda Parte

PERSPECTIVA ATUAL DA FORMAÇÃO DOS CONTRATOS NO DIREITO COMERCIAL INTERNACIONAL

4. A crescente importância da fase de negociações	133
4.1. Oferta e negociação	135
4.2. Negociações preliminares à oferta <i>ultimatum</i>	139
4.3. As negociações preliminares e seus aspectos técnicos	140
4.3.1. Reflexões sobre a escolha da técnica negocial	140
4.3.2. Antecedentes técnicos da celebração do contrato	149
4.3.2.1. A diversidade dos sistemas jurídicos e da língua e o fator distância	149
4.3.2.2. A tecnologia e o segredo	152
4.3.2.3. Acordos para negociar	153
5. Perspectiva de ruptura das negociações	156
5.1. Ruptura por iniciativa das partes	157
5.1.1. Dano pré-contratual	160
5.1.2. Falta e/ou culpa e requisitos do processo negocial	162
5.1.2.1. Obrigação de informação recíproca	167
5.1.2.2. Dever de sigilo ou segredo	168
5.1.2.3. Dever de minimizar prejuízos	168
5.1.3. Nexos de causalidade entre falta e dano pré-contratual	172
5.2. Efeitos da responsabilidade pré-contratual: seu regime jurídico	172
5.3. Ruptura por motivos alheios à vontade das partes	175
5.4. A questão da lei aplicável	176
6. Os novos modelos jurídicos	181
6.1. Cartas de intenção	185
6.1.1. Conceito, finalidades e estatuto jurídico	185
6.1.2. Tipologia	188
6.1.3. Principais problemas jurídicos	200
6.2. <i>Lettres de patronage</i> ou <i>comfort letters</i>	208
6.2.1. Conceito, finalidades e tipologia	208
6.2.2. Efeitos jurídicos e práticos	212
6.2.3. Enquadramento nos direitos internos	244

6.2.4. Breve estudo jurisprudencial sobre as <i>lettres de patronage</i>	227
6.3. <i>Secrecy agreements, confidentiality arrangements</i> ou acordos de segredo	232
6.4. <i>Bid bonds</i> ou garantias	238
6.4.1. Conceito e finalidades práticas	238
6.4.2. Tipologia	244
6.4.3. Natureza jurídica das garantias ou <i>bonds</i> e seu enquadramento nos direitos internos	252
6.5. Cláusulas standards ou condições gerais do contrato (<i>battle of forms</i>)	257
6.6. Os contratos preliminares ou pré-contratos	263
6.6.1. Conceito, finalidades e efeitos jurídicos e práticos	263
6.6.2. Tipologia	268
6.6.3. Contrato preliminar unilateral e opção	268
6.6.4. Contrato preliminar e proposta irrevogável	270
6.6.5. Contrato preliminar e carta de intenção	270
6.6.6. Contrato preliminar e contrato normativo e/ou contrato-tipo	271
6.6.7. Contrato preliminar e contrato definitivo	271
Conclusões	273
Bibliografia	280