

Índice

I – Editorial

II – Notícias

III – Matérias

Comercial

1. A Adesão do Brasil à  
Convenção de  
Contratos de Compra e  
Venda Internacional de  
Mercadorias

Tributário

2. Mudança de Regras no  
Preço de Transferência  
no Brasil

Civil

3. Gestão do Ciclo de  
Vida dos Contratos

4. Os efeitos da  
convenção arbitral  
em contratos de  
consumo

I – Introdução

Prezados amigos e clientes,

A boa notícia é que o Brasil finalmente aderiu a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias estabelecida em Viena em 1980.

As regras sobre preços de transferência entre empresas vinculadas foram bastante alteradas, assim a matéria sobre "Mudança de Regras no Preço de Transferência no Brasil" enfoca as principais modificações.

A matéria sobre "Gestão do Ciclo de Vida dos Contratos" procura conscientizar as empresas da importância da gestão de seus contratos ativos para reduzir custos, identificar e minimizar riscos.

Complementa esta edição a matéria sobre "Os efeitos da convenção arbitral em contratos de consumo".

Boa leitura e estamos à disposição para qualquer esclarecimento.

Cordialmente,

Flavia de Queiroz Hesse  
Advogada da Área Societária – São Paulo

II – Notícias

- **Renata Antiquera**, sócia responsável pela área Societária/Contratual do escritório de São Paulo, participou da Conferência da AIJA – Associação Internacional dos Jovens Advogados, realizada em maio de 2013 em Helsinque, Finlândia. Renata participou do painel intitulado "Understanding the Latin American Market: Business Environment and Investment Opportunities" do Seminário "Dos and Don'ts of Doing Business in Latin America" realizado em 17 de setembro de 2013, em Buenos Aires, Argentina, por ocasião do 51º Congresso Anual da AIJA – Associação Internacional de Jovens Advogados.
- **Arthur Stüssi Neves**, advogado do escritório do Rio de Janeiro, participou do 51º Congresso Anual da AIJA em Buenos Aires de 17 – 21 de Setembro, onde foi palestrante no painel "The Lawyer as entrepreneur – The challenges of new business models in an ever changing legal environment".
- **Charles Wowk**, sócio responsável pela área cível/contratual do escritório de São Paulo, cursou especialização executiva em Governança Corporativa & Compliance, em 2013.
- **Maria Lúcia Menezes Gadotti** ministrou aulas na FIA/FEA/USP sobre "Aspectos Legais da Contratação e Remuneração", em 16.08, 17.08 e 29.08.2013.
- **Flavia de Queiroz Hesse**, advogada do escritório de São Paulo, participou da Conferência da Advoselect realizada de 25 a 28 de abril em Düsseldorf, Alemanha.
- **Frederico Amaral**, advogado do escritório de São Paulo, cursou especialização executiva em Governança Corporativa & Compliance.
- **Carolina Eloy da C. Figueiredo**, advogada do escritório do Rio de Janeiro, participou do seminário Gestão de Ciclo de Vida dos Contratos: Discutindo as Melhores Práticas de Mercado realizado na AMCHAM/RJ.

### III – Matérias

#### 1. A Adesão do Brasil à Convenção de Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias

Demorou, mas no início de março deste ano o Congresso Nacional, através do Decreto Legislativo de nº 538/2012, aprovou o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias estabelecida em Viena em 1980, em que o Brasil tornou-se o 79º signatário. A chamada Convenção de Viena de 1980 entrará em vigor no Brasil no início de abril de 2014.

Segundo informações da ONU, estima-se que quase dois terços de todas as transações internacionais de mercadorias sejam reguladas pela Convenção.

A grande utilidade da Convenção de Viena é uniformizar as regras de compra e venda internacional de mercadorias. Ela garante a neutralidade legal, aumentando assim a segurança jurídica entre as partes contratantes, permitindo uma previsibilidade maior e conseqüentemente mais agilidade nas negociações. As suas regras são modernas e facilitam as transações internacionais.

Para que a Convenção seja aplicada a uma determinada transação é necessário que o vendedor e o comprador estejam estabelecidos em países distintos signatários. Como já são 79 países signatários, entre eles os maiores parceiros comerciais do Brasil, como Estados Unidos, China, países do Mercosul, diversos países europeus como Alemanha, Áustria, Suíça, entre tantos outros, nota-se a importância do Brasil ter aderido à esta Convenção.

O seu aspecto mais importante é o de estabelecer em que situações a Convenção será aplicada ou não. Assim, esclarece quando um contrato é considerado internacional e os tipos de venda de mercadoria que estão abrangidos, bem como os contratos que estão expressamente excluídos, como por exemplo: mercadorias adquiridas para uso pessoal, familiar ou doméstico; valores mobiliários, títulos de crédito e moeda; navios, embarcações; aerobarcos e aeronaves, eletricidade, entre outros enumerados no seu artigo 2º.

Ao limitar a escolha do foro mais favorável a uma das partes, isto é, o local (país) em que a ação é proposta, bem como a lei aplicável ao contrato - que poderia ser mais benéfica a uma delas - a Convenção garante a neutralidade e uniformidade. Com isso, independente do local em que a ação for ajuizada as regras aplicadas serão sempre as da Convenção, minimizando a insegurança jurídica e simplificando as relações privadas internacionais, o que acaba resultando no fomento do comércio internacional.

A princípio a Convenção terá aplicação automática às hipóteses nela previstas (artigos 1º ao 5º). No entanto, ela privilegia a vontade das partes contratantes, facultando que se possa excluir a sua aplicação integral ou parcial, nos termos de seu artigo 6º. Para evitar qualquer questionamento jurídico, a exclusão de sua aplicabilidade integral ou parcial deverá ser feita preferencialmente de forma expressa nos contratos.

Como as regras de compra e venda estipuladas na Convenção são abrangentes para aspectos como: qualidade, preço, entrega da mercadoria, obrigações do vendedor e comprador, normas para inexecução parcial ou integral do contrato, entre outros, não consegue regular a totalidade de situações que possam ocasionar conflitos e litígios entre as partes contratantes. Assim, quando da contratação de uma compra e venda internacional é importante estipular com cuidado as cláusulas e condições aplicáveis para minimizar eventuais questionamentos.

A equipe Stüssi-Neves está à sua disposição para qualquer esclarecimento ou auxílio.

Flavia de Queiroz Hesse  
Advogada da Área Societária de Stüssi-Neves Advogados – São Paulo  
flavia.hesse@stussinevessp.com.br

#### 2. Mudança de Regras no Preço de Transferência no Brasil

A doutrina entende por preço de transferência a “política de preços que vigora nas relações internas de empresas interdependentes e que, em virtude destas relações especiais, pode conduzir à fixação de preços artificiais, distintos dos preços de mercado” (Alberto Xavier).

Visando identificar e submeter à tributação uma transferência indireta de lucros decorrente do cotejo dos preços de bens tangíveis ou intangíveis, a transferência de preço é regulamentada no âmbito da OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) desde 1963.

A legislação brasileira a partir de 1996, com a edição da lei 9430/96, passou a dispor sobre preços de transferência. Para efeito da legislação do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), a dedutibilidade dos custos de bens, serviços e direitos importados e o reconhecimento das receitas decorrentes da exportação, em operações praticadas por nacional com pessoa residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas, deve ser efetuada em conformidade com a legislação que trata do controle dos preços de transferência.

Esse controle, em linhas gerais, é um ajuste que adéqua os custos com a importação, verificando qual o valor que seria praticado caso a operação fosse realizada com um vendedor independente, e, havendo discrepância com o preço efetivamente praticado, adicionando a diferença para fins de tributação pelo IR e pela CSLL. Por outro lado, quando se tratar de exportação para pessoa vinculada, o que será averiguado é se o montante das receitas auferidas com essa exportação condiz com operações similares praticadas com compradores não vinculados.

Com a entrada em vigor no início deste ano das leis 12.715/2012 e 12.766/2012, as regras foram bastante alteradas, impactando tanto na metodologia de cálculo do chamado preço parâmetro, que determina o montante máximo dos custos dedutíveis nas importações, bem como, no preço mínimo a ser reconhecido para fins fiscais nas operações de exportação. Nos diversos métodos previstos na lei, a média aritmética foi substituída pela média ponderada e no método PRL (Preços de Revenda menos Lucro) foram criadas margens mínimas de lucros de 20%, 30% e 40% dependendo do setor econômico.

Além da alteração na metodologia a nova legislação introduziu o método obrigatório para bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas, tanto na importação através do PCI (Método do Preço sob Cotação na Importação) como na exportação através do PECEX (Método do Preço sob Cotação na Exportação). Esta regulamentação vem sendo criticada, visto que há falta de definição de quais mercadorias estão sujeitas aos métodos PCI e PECEX, quais bolsas de mercadorias e futuros são reconhecidos pela Receita Federal, critérios para definição da data de transação, entre outros aspectos.

Alteração relevante também ocorreu em relação à dedutibilidade de juros dos empréstimos com pessoas vinculadas situadas no exterior. O "spread" que antes era fixo em 3%, por força da Lei 12.766/12, passa a ser definido por ato do Ministro de Estado da Fazenda. Assim, o limite de dedutibilidade de juros será a LIBOR, para depósitos em dólares com prazo de seis meses, acrescido do percentual anual de spread informado pelo Ministério da Fazenda, atualmente em 3%. Além da Libor, a lei incluiu mais duas fórmulas: a) a de mercado dos títulos brasileiros emitidos no mercado externo em dólares dos Estados Unidos da América, na hipótese de operações em dólares com taxa prefixada; e b) a de mercado dos títulos brasileiros emitidos no mercado externo em reais, na hipótese de operações em reais no exterior com taxa prefixada.

Outra modificação importante é que a lei equiparou os contratatos sujeitos às regras de preço de transferência. Anteriormente só os contratos registrados junto ao Banco Central estavam sujeitos às regras de Preço de Transferência, agora mesmo os contratos não registrados estão submetidos às suas regras específicas.

Como é usual no Brasil, a Receita Federal expediu Instrução Normativa nº 1.312 (28.12.2012) e ajustes através da Instrução Normativa nº 1.322 (16.01.2013), para regulamentar as modificações introduzidas pelas leis nº 12.715/2012 e 12.766/2012. Ainda, recentemente, a Receita Federal publicou no último dia 13 de setembro, a Instrução Normativa nº 1395, regulamentando os métodos obrigatórios PCI e PECEX para mercadorias com preço cotadas em bolsa.

Importante ainda destacar, que a margem de lucro líquido decorrente das receitas das vendas de exportação para vinculada, passou de 5% para 10%, para que seja admitido cumprir a adequação aos preços na exportação, apenas com os documentos da própria operação, conforme art. 48 da Instrução Normativa 1322.

Além disso, o § 1º do art. 48 da citada Instrução Normativa criou uma limitação à aplicação desta regra, que não existia antes, ao impor que a receita líquida de exportação para pessoas jurídicas vinculadas não ultrapasse 20% do total da receita líquida de exportação.

A equipe Stüssi Neves está à sua disposição para prestar qualquer esclarecimento sobre o tema em referência.

Patricia Giacomini Pádua / Flavia de Queiroz Hesse  
Sócia da Área Tributária de Stüssi-Neves Advogados – São Paulo  
patricia.padua@stussinevessp.com.br

### 3. Gestão do Ciclo de Vida dos Contratos

Estamos vivendo em uma era na qual a profissionalização da gestão de contratos ativos em uma empresa torna-se cada vez mais importante. Quando há a conscientização de que o contrato é a espinha dorsal de toda sociedade e de que seu ciclo de vida merece ser acompanhado de perto por profissionais capacitados, é possível diminuir os riscos envolvidos na contratação, aumentar o nível de desempenho da empresa, bem como melhorar o relacionamento entre cliente e fornecedor.

Ainda é muito comum que em médias e grandes empresas não exista uma área específica responsável pela gestão de seus contratos ativos. Observa-se, de uma maneira geral, o envolvimento do departamento jurídico apenas no início do processo, normalmente para auxílio na elaboração e negociação contratual, bem como em algumas questões pontuais que possam surgir quando da sua execução.

Contudo, tal comportamento vem sendo alterado ao longo dos últimos anos. Isso porque, as empresas começaram a perceber que a concentração dos contratos em uma área específica, responsável pelo seu mapeamento, controle e manutenção consegue não só reduzir o tempo médio de contratação, como também diminuir os riscos existentes ao longo da vigência contratual.

Mas a pergunta que pode ser feita é: quais são efetivamente esses riscos contratuais, como identificá-los e o que fazer para minimizá-los?

Os riscos mais comuns são aqueles relacionados a questões financeiras (inadimplemento contratual), ambientais, trabalhistas e de segurança da informação. Além disso, quando uma empresa possui muitos contratos ativos torna-se difícil a tarefa de manter um controle de prazos para sua renovação ou rescisão, bem como acompanhamento de períodos para reajustes de valores, ilustrativamente.

A questão fica ainda mais complexa quando determinada empresa possui muitos terceirizados prestando serviços em suas unidades. Em tal cenário, é praticamente impossível se certificar mensalmente de que a folha de pagamento e guias de recolhimento desses empregados estão sendo corretamente pagas e enviadas para arquivo do tomador de serviços.

Assim, a manutenção de um nível planejado de gestão contratual consegue evitar custos desnecessários para a empresa e assunção de riscos diversos, já que o trabalho do gestor engloba, dentre outras atribuições, o controle dos principais dados do contrato monitorando seus prazos e renovações, bem como a análise, validação e arquivamento de documentos previdenciários, trabalhistas e tributários encaminhados pelas empresas terceirizadas.

Além disso, quando há uma gestão do ciclo de vida dos contratos é possível definir critérios para controle de pagamentos, diminuindo o risco de inadimplência, bem como a formulação e implantação de contratos padrão, fato que além de gerar maior agilidade em casos de contratações rotineiras também agrega melhorias no relacionamento entre as empresas contratantes. A otimização e informatização da biblioteca/planilha contendo os dados principais dos contratos ativos também facilita seu controle futuro.

Desta forma, pode-se perceber que na rotina das empresas é cada vez mais presente a necessidade da criação de uma área responsável pela gestão dos contratos ou ao menos a busca de parceiros especializados em tal gestão. Tal processo gera maior tranquilidade para as empresas, já que facilita e profissionaliza o gerenciamento das contratações, minimiza os riscos contratuais existentes, reduz o tempo médio das contratações, trazendo um melhor relacionamento entre as partes contratantes.

Carolina Eloy da C. Figueiredo  
Advogado da área Societária de Stüssi-Neves Advogados – Rio de Janeiro  
carolinafigueiredo@stussi-neves.com

---

### 4. Os efeitos da convenção arbitral em contratos de consumo

Desde que foi declarada a constitucionalidade da Lei de Arbitragem (Lei 9.307/96) pelo Supremo Tribunal Federal em 2001, a busca pela arbitragem para resolução de conflitos vem crescendo exponencialmente. Isso porque, notório, inúmeras são as vantagens desse meio alternativo, tais como a maior celeridade quando comparado ao moroso processo judicial e a possibilidade das próprias partes escolherem os profissionais que considerarem mais competentes para julgar o litígio.

São duas as formas pelas quais as partes podem optar pela arbitragem. A primeira é por meio do compromisso arbitral, o qual consiste num acordo firmado entre as partes de submeter um litígio já existente à arbitragem. Ou seja, é um acordo realizado somente após a instauração do conflito.

A segunda é por meio da cláusula compromissória. Diferentemente do compromisso arbitral, a cláusula compromissória é pactuada sempre previamente à instauração do conflito de forma a obrigar as partes a resolver por meio de arbitragem eventual controvérsia que surja do contrato no qual a cláusula está inserida. Por isso, é esmagadoramente mais utilizada pelo simples motivo de que qualquer acordo é sempre mais fácil enquanto não há litígio.

A grande novidade trazida pela Lei de Arbitragem foi a equiparação dos efeitos destas duas vias de escolha. Antes da lei, apenas o compromisso arbitral obrigava, de fato, as partes a resolverem o conflito por arbitragem, enquanto a cláusula compromissória era considerada uma mera cláusula contratual.

Com a lei, entretanto, ambas as formas passaram a ser vistas como espécies do gênero de convenção arbitral e, portanto, passaram a produzir o mesmo efeito de vincular efetivamente as partes à arbitragem. Nada obstante, existem exceções, ainda que poucas, a depender do tipo de contrato em que a cláusula compromissória é inserida. Uma dessas exceções é a cláusula compromissória em contratos de consumo.

Seguindo a irrefutável lógica consumerista de proteção da parte hipossuficiente – o consumidor, o Código de Defesa do Consumidor, em seu artigo 51, inciso VII, determina a nulidade da cláusula contratual que opere na utilização compulsória da arbitragem. O legislador optou por essa redação por entender que, na maioria das vezes, no ato da contratação, o consumidor não detém informações suficientes para optar, conscientemente, pela adoção da arbitragem como forma de resolução de possíveis conflitos.

Por outro lado, o artigo 4º, §2º, da Lei de Arbitragem determina que, “nos contratos de adesão, a cláusula compromissória só terá eficácia se o aderente tomar a iniciativa de instituir a arbitragem ou concordar, expressamente, com a sua instituição, desde que por escrito em documento anexo ou em negrito, com a assinatura ou visto especialmente para essa cláusula.” Assim, é válida e eficaz a cláusula compromissória, desde que observados os requisitos da norma. É bem verdade que a maioria dos contratos de consumo é feito na forma de contrato de adesão, contudo, não há de se confundir os dois institutos. Na mesma esteira, não há que se falar em conflito entre essas duas normas, em que pese a aparência de que o artigo 4º, § 2º, da Lei de Arbitragem tenha derogado o artigo 51, VII do Código de Defesa do Consumidor por ser posterior ao último.

Esse é o entendimento do Superior Tribunal de Justiça manifestado no leading case da matéria – Recurso Especial nº1169841, julgado em 06.11.12. Nele restou decidido pelo voto da Ministra Relatora Nancy Andrighi que não há confronto entre essas duas normas, pois elas se aplicam em situações jurídicas distintas. Se estiver em um contrato de adesão, a cláusula compromissória é eficaz se observados os requisitos formais da norma. Se estiver em um contrato de consumo, a cláusula compromissória é nula em qualquer hipótese. Se estiver em ambos, as duas normas incidirão conjuntamente, prevalecendo a norma protecionista do Código de Defesa do Consumidor em razão de ser mais abrangente. Por último, é imprescindível a ressalva de que apenas a imposição prévia ao litígio da convenção arbitral é vedada pelo diploma consumerista. Nada impede, portanto, que, uma vez instaurado a controvérsia, as partes livremente optem pela via arbitral para sua resolução.

Dessa forma, resta claro o caráter excepcional da convenção arbitral em contratos de consumo. A regra geral é de que tanto a cláusula compromissória quanto o compromisso arbitral obrigam as partes a se valerem da arbitragem, ao passo que, nos contratos de consumo, é pacífico que a cláusula compromissória não possui o condão de obrigar o consumidor a arbitrar eventual litígio.

A equipe do Stüssi-Neves Advogados está à disposição para prestar qualquer esclarecimento sobre o tema em referência e auxiliar-lhes nos eventuais problemas que possam decorrer do assunto aqui tratado.

Luiz Guilherme Machado Alves / Thiago Stüssi-Neves  
Advogado da área Cível / Consumidor de Stüssi-Neves Advogados – Rio de Janeiro  
luizguilhermealves@stussi-neves.com