

**COOPERAÇÃO E NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL: UMA
ANÁLISE DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DAS
EMPRESAS BRASILEIRAS EXPORTADORAS DE PAPEL E
CELULOSE**

Adriana Fabrini Diniz (UEPG) - adri.diniz@yahoo.com.br

Rodolfo Coelho Prates (UP) - rprates@up.com.br

Resumo:

A cooperação entre agentes individuais é alvo de pesquisas há algum tempo, algumas delas focadas no papel intermediador do governo, por exemplo através dos contratos formais. Porém é sabido que a existência de um contrato não garante a reciprocidade e os ganhos mútuos, especialmente entre agentes envolvidos no comércio internacionais. Neste sentido, a presente pesquisa analisará os contratos das empresas brasileiras exportadoras de papel e celulose a fim de investigar se a frequência e duração do relacionamento entre agentes promovem escolha por elementos que gerem ganhos mútuos. Serão utilizados dados secundários extraídos da Secretaria da Receita Federal, entre os anos de 2010 e 2015, que serão analisados através do método de regressão logística multinomial. Espera-se concluir que vínculos mais frequente e duradouros conduzam a escolha dos Incoterms do grupo C, modalidades de pagamento que não envolva o manuseio de documentos via banco e prazos de pagamento mais elevados e/ou flexíveis.

Palavras-chave: *cooperação, comércio exterior, contratos, frequência e duração*

Área temática: *GT-13 Globalização, Periferia e Desenvolvimento*

COOPERAÇÃO E NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL: UMA ANÁLISE DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DAS EMPRESAS BRASILEIRAS EXPORTADORAS DE PAPEL E CELULOSE

As discussões acerca da cooperação entre agentes privados e a necessidade de controles externos, a exemplo dos governos, não é recente e suscitam melhor compreensão. Um dos primeiros estudos acerca do tema foi publicado por Hobbes (1651/1962) e nele, o autor argumenta que, antes da existência dos governos, os agentes, movidos por interesses egoístas, buscavam a dominação da natureza sob condição de competição cruel, tornando a vida “solitária, pobre, dura, brutal, e curta” (HOBBS 1651/1962, p. 100). Desta forma, não haveria o desenvolvimento da cooperação sem a existência de um governo forte e com autoridade central.

Porém, principalmente a partir do século XX, autores como Smith (1906), Matthews (1960), Ornstein, Peabody e Rhode (1977), Schelling (1978), Hardin (1982), Taylor (1976), Margolis (1982), Axelrod (1984) entre outros, dedicaram-se aos estudos da cooperação promovida sem a necessidade de uma solução Hobbesiana.

Um dos exemplos mais relevantes é o conhecimento que foi desenvolvido sobre a cooperação, ou seja, de que maneira os agentes envolvidos em interesses próprios podem livremente adotar ações cooperativas que não foram impostas por uma autoridade central. Talvez o trabalho mais expoente seja o de Axelrod (1984), que analisou mais detalhadamente quais os fatores propiciam a cooperação. Entre outros, o autor destaca a educação, a perspectiva de longo prazo e payoffs que valorizam a cooperação e não a competição.

Axelrod (1984) cita que não há uma autoridade central que force os países a estabelecerem acordos comerciais, de segurança e de investimentos, por exemplo, e atribui à propensão à cooperação a existência da ajuda mútua e da reciprocidade entre os países. Além disso, sugere que a arena de temas tratados pelas relações internacionais envolve, além de confrontos e conflitos, uma gama bastante ampla e desejável de ganhos provenientes da cooperação. A constatação da inexistência da autoridade central reforça a indagação do autor para determinar “quais condições emergirá a cooperação em um mundo de egoístas”. (Axelrod,1984, p.3).

A fim de responder a esta pergunta, o autor utilizou uma versão estendida do jogo O Dilema dos Prisioneiros. Os resultados apontam a necessidade de tornar as interações duráveis e faze-las de forma mais frequente. (AXELROD, 1984, p. 129)

Enquanto as interações não forem repetidas, a cooperação é muito difícil. Isto por que um importante caminho para promover a cooperação é planejar para que os mesmos dois indivíduos se encontrem novamente, sejam capazes de se reconhecer um ao outro a partir do passado, e recordem do comportamento mutuo até aquele momento. Esta interação contínua é o que torna possível a cooperação estável baseada na reciprocidade (AXELROD, 1984, p. 125)

Esta condição foi defendida também por North (1990, p. 12) ao afirmar que “a cooperação é difícil de ser sustentada quando o jogo não é repetitivo, quando não há informações suficientes sobre o outro jogador, e quando há um grande número de jogadores. Estes fatores extremos na verdade refletem contratos da vida real”.

Para North (1990, p. 14), a promoção da cooperação pode ser assegurada através das instituições, atuando como uma “terceira parte para fazer cumprir os

contratos”. As instituições devem agir de forma neutra com capacidade e habilidade para medir os atributos de um contrato e fazer cumprir os acordos de tal forma que o ofensor sempre tenha de indenizar a parte lesada a um custo mais elevado do que aquele vinculado à quebra formal do contrato.

Os contratos fazem parte do corpo de regras formais institucionalmente constituídas, juntamente com as regras políticas, judiciais e econômicas. Além das regras formais, há também as regras informais, a exemplo dos costumes e tradições. Os contratos definem as restrições individuais através de disposições específicas para um determinado acordo de troca. (NORTH, 1990).

A conceituação moderna do termo “contrato”, segundo Murta (2005, p. 1), é a “vontade de duas ou mais partes, que visam constituir, modificar ou extinguir uma relação jurídica”. Essa conceituação se aplica à inúmeras situações, como no mercado de trabalho, nas transações entre agentes e igualmente no comércio internacional.

No ambiente do comércio internacional há também a necessidade da formalização jurídica contratual, como ressalta Murta (2005, p. 3):

O contrato de compra e venda internacional não requer, necessariamente, um padrão pré-estabelecido para formalizar a negociação. Um documento, no qual todos os detalhes da negociação sejam claramente definidos, sem informações confusas ou dúbias, que possam conduzir a equívocos, poderá representar perfeitamente um contrato. A fatura *proforma* ... pode representar um contrato e ... trata-se de uma das formas mais utilizadas mundialmente...

Essencialmente uma transação internacional de compra e venda é formalizada por um contrato, que de atender a legislação específica das operações de comércio exterior¹: nomes e endereços completos do importador e exportador, especificação (marca, numeração, volume, pesos líquido e bruto) da mercadoria, país de origem, país de aquisição, país de procedência, preço unitário e total, valor do frete, moeda de negociação, condição de pagamento e termo da condição de venda (*International Commercial Terms* - Incoterms).

Constata-se, portanto, que dos elementos essencialmente descritos em um contrato de compra e venda internacional, apenas os dois últimos não possuem relação direta com a mercadoria, ou seja, são elementos desvinculados de requisitos técnicos do produto, de custos financeiros dos agentes, de necessidade interna por matéria prima ou de localização geográfica dos agentes. Ambos os elementos – condição de pagamento e Incoterms – estão atrelados às variáveis idiossincraticamente relacionadas com os agentes.

Os Incoterms foram criados pela *International Chamber of Commerce* – CCI em 1936, passando desde então por atualizações em 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 e 2010. Nesse sentido, eles se aprimoraram ao longo do tempo:

Para evitar interpretações diferentes das obrigações negociadas, vendedor e comprador podem escolher um dos Incoterms ... que definem com precisão quais as responsabilidades do vendedor e do comprador, ou seja, estabelecem quais os custos deverão ser suportados pelo exportador, quais pelo importador e em que momento os riscos da mercadoria são transferidos de um para outro. (WERNECK, 2013, p. 83)

¹ Decreto da Presidência da República no. 6.759 de 5 de fevereiro de 2009

Segundo a CCI, há atualmente 11 Incoterms (*Ex Works* – EXW, *Free Carrier* – FCA, *Free Alongside Ship* – FAS, *Free on Board* – FOB, *Cost and Freight* – CFR, *Cost, Insurance and Freight* – CIF, *Carriage Paid to* – CPT, *Carriage and Insurance Paid to* – CIP, *Delivered at Place* – DAP, *Delivered at Terminal* – DAT e *Delivered Duty Paid* – DDP). Cada um deles é composto por siglas de três letras e são divididos em quatro grupos, conforma a sua letra inicial.

No primeiro grupo – letra E – encontra-se apenas o Incoterm EXW que representa, segundo Murta (2005), uma situação em que o agente exportador tem a menor obrigação possível, pois o comprador deverá assumir todos os custos e riscos de retirar as mercadorias das dependências do vendedor e leva-las até o local de seu interesse.

Werneck (2013) descreve o segundo grupo – letra F – como sendo aquele onde o transporte principal não é de responsabilidade do exportador, os custos e riscos são transferidos no momento em que o vendedor entrega a mercadoria para o comprador no país de origem em local acordado.

Em relação ao terceiro grupo – letra C – Faro e Faro (2012) definem como aquele em que o transporte internacional é de responsabilidade do exportador e os riscos são negociados pelos agentes.

Por fim, os Incoterms do grupo D representam o máximo de custo e responsabilidade para o exportador, pois, conforme ressaltado por Vazquez (2007), significa que a mercadoria deve ser entregue ao comprador no ponto negociado entre as partes, no país de destino.

Concernente à condição de pagamento, atualmente quatro modalidades podem ser utilizadas: pagamento antecipado, remessa direta (sem saque), cobrança documentária (à vista ou a prazo) e crédito documentário (carta de crédito). Faro e Faro (2012, p. 95) corroboram o argumento de que a modalidade de pagamento escolhida pelos agentes revela a particularidade da relação comercial entre eles, ao afirmarem que “cabe aos negociadores decidir pela opção que melhor se ajuste à transação em curso, considerando, para esse efeito, a confiança mútua em cada parceiro comercial, a praticidade e a segurança do mecanismo a ser implementado”.

A modalidade de pagamento antecipado é aquela de maior risco para o comprador, uma vez que não lhe é assegurado o cumprimento, pelo vendedor, das suas respectivas obrigações. Na remessa sem saque, por sua vez, quem assume o risco é o exportador, pois após embarcar a mercadoria, a documentação necessária para o desembarço no destino é remetida ao importador sem nenhuma contra partida. (FARO e FARO, 2012)

Diferentemente das duas modalidades anteriores, a cobrança documentária é caracterizada pelo manuseio de documentos pelos bancos. De acordo com Werneck (2013), os bancos intervenientes são os cobradores internacionais de uma operação de exportação, pois após o embarque o vendedor envia os documentos comerciais para um banco que somente os entrega ao importador quando confirmado o pagamento.

Por fim, o crédito documentário, também denominado carta de crédito, é a modalidade de pagamento mais segura para ambos os agentes, pois trata-se de uma ordem de pagamento ao exportador, via banco, condicionada ao cumprimento de uma série de exigências relacionadas com a transação comercial em curso. (FARO E FARO, 2012,)

Partindo dos argumentos apresentados acerca do processo de promoção da cooperação entre agentes e dos contratos de compra e venda internacionais, pretende-se, com esta pesquisa, investigar se a frequência e duração do relacionamento entre agentes inseridos em compras e vendas internacionais promovem escolha por elementos contratuais que gerem ganhos mútuos.

Para o desenvolvimento desta pesquisa serão coletados dados secundários oriundos do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior referente às empresas enquadradas na Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE sob o número 17.2 (Fabricação de papel, cartolina e papel-cartão). Trata-se de uma pesquisa de dados em painel com informações entre os anos de 2010 a 2015.

As variáveis analisadas serão: o valor *Free on Board* – FOB exportado, importador, país de destino, volume exportado, Incoterms negociado, modalidade e prazo de pagamento acordados e se houve utilização de algum acordo de cooperação entre os países, estes dados serão extraídos dos Registros de Exportação – REs executado pelos vendedores no período supra citado.

Será utilizado o *software* estatístico de análise de dados Stata no processo de tratamento dos dados. Para tanto, os dados serão agrupados em função da frequência e duração do relacionamento comercial, dos tipos de Incoterms e modalidade de pagamento acordados. Será utilizado o método de regressão logística multinomial que permite a predição da variável dependente em função das independentes.

Pretende-se, com este estudo, analisar as suposição de Axelrod (1984) de que a frequência e a duração da relação entre agentes promove a cooperação entre eles. Espera-se que os resultados apontem para relações contratuais mais cooperativas – como aqueles enquadrados no Grupo C – entre agentes com elevada frequência de relação de troca, bem como aqueles com relações duradouras.

A mesma tendência é esperada em relação às modalidades de pagamento adotadas pelos agentes. Acredita-se que a frequência e duração do relacionamento entre importadores e exportadores motivará a escolha por modalidades de pagamento com características mais cooperativas, como é o caso do Pagamento Antecipado e Remessa sem Saque, modalidades estas que não exigem o manuseio dos documentos via banco a fim de elevar a confiabilidade e garantir a contrapartida financeira. Bem como prazos de pagamento mais elevados e/ou flexíveis.

Referências

AXELROD, R. M. **The evolution of cooperation**. New York: Basic Books, Inc., Publishers, 1984.

BRASIL, **Decreto no. 6.759 de 5 de fevereiro**. Casa Civil: Subchefia de Assuntos Jurídicos, 2009.

FARO, R. FARO, F. **Curso de comércio exterior: visão e experiência brasileira**. – 3. ed. – São Paulo: Atlas, 2012.

HARDIN, R. **Collective action**. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982.

HOBBS, T. **Leviathan**. New York: Collier Books edition, [1651] 1962.

MARGOLIS, H. **Selfishness, altruism and rationality**. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

- MATTHEWS, D. R. U. S. **Senators and their world**. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1960.
- MURTA, R. de O. **Princípios e contratos em comércio exterior**. – São Paulo: Saraiva, 2005.
- NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- ORNSTEIN, N. PEABODY, R. L. RHODE, D. W. **The changing senate: from the 1950s to the 1970s**. In Laurence C. Dodd and Bruce I. Oppenheimer, eds., *Congress Reconsidered*. New York: Praeger, 1977.
- SCHELLING, T. C. **The strategy of conflict**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960.
- SMITH, M. B. **The first forty years os Washington society**. Nova Iorque: Scribner's, 1906.
- TAYLOR, M. **Anarchy and cooperation**. New York: Wiley, 1976.
- VAZQUEZ, J. L. **Comércio exterior brasileiro**. – 8. ed. – São Paulo: Atlas, 2007.
- WERNECK, P. **Comércio exterior e despacho aduaneiro**. – 4. ed. – Curitiba: Juruá, 2013.