

CONTRATOS INTERNACIONAIS E DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO NA PERSPECTIVA DAS COMPENSAÇÕES COMERCIAIS, INDUSTRIAIS E TECNOLÓGICAS

André Luís Vieira¹

“Três escoteiros se dirigem ao chefe para dar conta de suas boas ações durante o dia. Narram que, juntos, fizeram uma senhora atravessar a rua.

O chefe pergunta por que foi preciso que os três praticassem essa boa vontade, e não apenas um deles.

‘Porque ela não queria atravessar’ - responderam.”

James William Fulbright, The Arrogance of Power, 1966

Sumário: 1. Considerações iniciais. 1.1. Contextualização e relevância. 1.2. Enquadramento teórico. 1.3. Contrato internacional como instrumento jurídico de desenvolvimento. 2. Acordos de Compensação. 2.1 Em busca de sentido. 2.2 A caracterização das operações de contratação de contrapartidas. 3. Desenvolvimento Socioeconômico e Mercado de Tecnologia: os acordos de compensação tecnológica como pressuposto. 4. Considerações finais.

Resumo: Este trabalho tem por escopo expor a urgência de se assumir o direito ao desenvolvimento socioeconômico no rol das estruturas basilares da dignidade humana como direito fundamental. Nesta medida, a lógica da contratação internacional e dos acordos de compensação praticados pode ser modelada para realizar, efetivamente, vias compensatórias capazes de favorecer e estimular o desenvolvimento tecnocientífico dos

¹ Assessor jurídico. Bacharel em Direito. Especialista em Direito Público. Pós-Graduado em Direito Ambiental. LLM – *Masters of Law* em Direito Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Mestre em Logística Aplicada. Doutorando em Direito Público pela Universidade de Direito de Coimbra (FDUC), Portugal.

países em vias de desenvolvimento e a adoção de uma política pública efetiva de inovação tecnológica, visando à conquista de novos mercados.

Palavras-Chave: Contrato internacional. Desenvolvimento socioeconômico. Acordos de compensação comercial, industrial e tecnológica. Política de inovação. Mercado de tecnologia.

Abstract: This work has the scope to expose the immediacy the socioeconomic development right in the list of basic structures of human dignity as a fundamental right. To this extent, the logic of international contracts and practiced countertrade can be modeled to perform effectively compensatory pathways to favor and stimulate the techno-scientific development of developing countries and the adoption of effective public policy of technological innovation, aiming at carrying new markets.

Keywords: International contract. *Countertrade*. *Offset*. Socio-economic development. Technology market.

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS



ob o ponto de vista dogmático, a temática da humanização no Direito Internacional funda-se em abordagens *universalistas* e *cosmopolitas*, substancialmente baseadas na *proteção da pessoa humana* e na cooperação entre Estados, avançando sobre importantes sugestões reflexivas no horizonte do *direito internacional contemporâneo*. Trata-se de abordagens teóricas marcadas pela diversidade de ordenamentos jurídicos estatais autônomos e dispersos no quadro de uma *comunidade global* heterogênea, palco de conflitos e alinhamentos de natureza política, económica, étnica e cultural².

² Cfr. as considerações de MICHAEL DOYLE, *Kant, liberal legacies, and foreign*

O moderno entendimento sobre a questão traz seu fundamento de uma *matriz rawlsiana e neokantiana*, que encontra, por sua vez, no contributo do “*normative individualism*”³, o embasamento argumentativo e legitimador necessário para realçar o *estatuto normativo internacionalizado* dos indivíduos (*normative status*), como um *fin em si mesmo*, ao mesmo tempo em que os institutos clássicos de direito internacional, os Estados e as organizações internacionais são enquadrados como elementos meramente instrumentais, como meios de *promoção e defesa dos direitos humanos e as liberdades individuais*. Compreende-se, deste modo, que a crescente perda de importância do Estado, como categoria de ente político, e a sua impotência para responder a todos as situações com que se vê confrontado, é reflexo, tanto ao *redimensionamento da representatividade do Estado-Nação*, como do *enfraquecimento dos instrumentos jurídicos e políticos disponíveis ao aparato estatal*, decorrente da “internacionalização das relações sociais e jurídicas” e da “desterritorialização do poder político”. Torna-se, por isso, indiferente na *ética cosmopolita* o tipo de sociedade política, de Estado, de comunidade religiosa ou a região do mundo a que pertencem os indivíduos.

Sucedese como argumento, conseqüentemente, que o clássico princípio da *soberania estatal* sofre importantes restrições e limitações e passa a ser redefinido a partir da ideia *liberal e cosmopolita de direito internacional*, assente na *indivisibilidade* dos direitos humanos e em princípios de justiça, racionalmente aceitáveis⁴.

affairs: Part 1, Philosophy and Public Affairs, Vol. 12, n.º 3 (1983), pp. 205-235, sublinhando (p. 230) que “as democracias baseadas no princípio do consenso social tendem a transmitir positivamente os valores do consenso político-social às repúblicas não democráticas”, daqui resultando um quadro de estabilidade nacional que conduz diretamente à estabilidade internacional.

³ FERNANDO R. TESÓN, *A Philosophy of International Law*, Westview Press, 1998, pp. 25-32, e *The Kantian Theory of International Law*, Columbia Law Review, Vol. 92, n.º 1 (Jan., 1992), pp. 53-102.

⁴ FERNANDO R. TESÓN, *The Kantian Theory of International Law*, cit., p. 54, e

Nada obstante, (re)pensar uma comunidade política internacional cosmopolita abrange, no quadro do *patriotismo constitucional*⁵, a questão de saber se àquela corresponde, forçosamente, uma identidade político-cultural específica. Segundo o pensamento *habermasiano*, a “transnacionalização da soberania do povo” implica, concomitantemente, a *participação dos cidadãos* de cada Estado na *legislação supranacional*, em cooperação com os cidadãos dos outros Estados partícipes, de acordo com determinado *procedimento democrático*, previamente escolhido. Desta forma, *id est*, cumprindo num “contexto comunicativo” os momentos da *participação democrática* e da *responsabilidade jurídica decisória* (aberta e transparente à crítica), não se quebra a cadeia ininterrupta da legitimação política democrática, nem se subvertem os princípios do Estado de Direito⁶.

Observe-se, no entanto, que, na concepção de JÜRGEN HABERMAS, a *politeia* supranacional não se funda num estrito vínculo identificável e primordial ou num “*a priori* político-cultural”, operando antes por meio de *processos comunicativos democráticos*, em sentido diverso ao declarado por DOLF STEINBERGER, que não dispensa uma *identidade político-cultural partilhada* como nota fundamental da construção transnacional. Tal vinculação é estabelecida mediante a comunalidade de *interesses supranacionais*, não conformadora de monopólio dos atores formais (v.g., instituições, governos, ad-

International Obligation and the Theory of Hypothetical Consent, Yale Journal of International Law, 84, 1990, pp. 109-118.

⁵ Cfr DOLF STEINBERGER, *Patriotismo constitucional*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2001. Ver também: DIETER GRIMM, *Constituição e Política*, Coleção Del Rey Internacional, v. 3, Belo Horizonte, 2006, pp. 93 e ss; MARCELO CATTONI, *Poder Constituinte e Patriotismo Constitucional*, Belo Horizonte, 2006.

⁶ JÜRGEN HABERMAS, *The European Nation-State: on the Past and Future of Sovereignty and Citizenship, Mapping the nation*, ed. Gopal Balakrishnan, London-New York, Verso – New Left Review, 1999, pp. 281-294; e *The Postnational Constellation: Political Essays*, ed. Max Pensky, Cambridge, MIT Press, 2001, pp. 41-120.

ministrações públicas), visto envolver uma teia de cidadãos e organizações, que intervêm em diferentes níveis, num sistema de conexão em rede.

1.1. CONTEXTUALIZAÇÃO E RELEVÂNCIA

A abordagem inicial evidencia que o *cosmopolitismo* e a *globalização*⁷, enquanto *fenômenos socioeconômicos e políticos* típicos da realidade contemporânea, traz a certeza de que as intensas transformações, observadas nos mais diversos domínios, alcançam especial relevo na seara jurídico-econômica. Nesse campo, a nova ordem econômica mundial, fortemente influenciada pelas crises do Petróleo (1973 e 1979)⁸, historicamente inaugurada após a queda do Muro de Berlin⁹, e consolidada pela crise cambial, nos países asiáticos, de 1997 (Coréia do Sul, Indonésia, Tailândia, Filipinas e Malásia) e de 1998

⁷ Em termos econômicos, a palavra assume significado particular, cfr. PAULO SANDRONI (*org.*) *Novíssimo Dicionário de Economia*, São Paulo, ed. Best Seller, 1999, p. 265. “GLOBALIZAÇÃO. Termo que designa o fim das economias nacionais e a integração cada vez maior dos mercados, dos meios de comunicação e dos transportes. Um dos exemplos mais interessantes do processo de globalização é o *global sourcing*, isto é, o abastecimento de uma empresa por meio de fornecedores que se encontram em várias partes do mundo, cada um produzindo e oferecendo as melhores condições de preço e qualidade naqueles produtos que têm maiores vantagens comparativas.”

⁸ MARGARETH LEISTER, *Aspectos jurídicos do Countertrade*, Porto Alegre, Livraria do Advogado, 2000, p. 33. “Com a crise do petróleo, num primeiro momento, as importações de combustíveis quase quadruplicaram o seu valor, causando *deficits* nas balanças comerciais dos países importadores e dependentes do petróleo. Tal fato ocasionou uma deterioração na relação de trocas internacionais. Ao mesmo tempo, e até em decorrência da alta do preço do petróleo, ocorreu uma onda de protecionismo e consequente crise no mercado de matérias primas. Os países em vias de desenvolvimento, na impossibilidade de aumentarem suas receitas provindas de exportações e diante do fato de que detêm baixa capacidade de poupança, foram buscar recursos externos, sob a forma de investimento indireto – empréstimos internacionais. E foi assim que os países do Terceiro Mundo tomaram bilhões de dólares em mútuo, para incrementar e financiar o desenvolvimento local.”

⁹ MICHAEL MEYER, 1989 - *O ano que mudou o mundo*, São Paulo, ed. Zahar, 2009.

(Rússia), ratificou o *status* hegemônico do *processo de globalização da economia de livre mercado*, tanto pelo enraizamento da formação de blocos regionais, quanto por intermédio da negociação e incorporação, pela Organização Mundial do Comércio (OMC), de práticas mercantis aceitas multilateralmente¹⁰.

Neste processo de acirramento dos *valores globalizantes*, a crise do *subprime* de 2007-2008 só alargou a complexidade multifacetada da realidade atual, onde sociedades cada vez mais plurais e dotadas de múltiplas pretensões materiais, exigem dos Estados a edição de normas e regulamentos para atender à necessidades circunstanciais, relativizando o *princípio de eficiência* na aplicação de *políticas públicas de natureza socioeconômica*, aí incluídas as *políticas de inovação tecnológicas* e de comércio exterior¹¹.

De acordo com estudos sobre a *competitividade no cenário econômico global*¹², qualquer que seja o setor da econo-

¹⁰ JAVIER REYES, MARTINA GARCIA & RALPH LATTIMORE. *The International Economic Order and Trade Architecture*, Spatial Economic Analysis, 2009, 4:1, pp. 73-102.

¹¹ JOSÉ EDUARDO FARIA (org.), *Direito e Globalização Econômica*. Implicações e perspectivas. 1ª ed, 3ª tir., São Paulo, Malheiros, 2010, p. 5. “[...] Se a conversão das economias nacionais num sistema mundial único está conduzindo ao redimensionamento do princípio da soberania nacional, qual o futuro das *Constituições-dirigentes*, aquelas que, além de consistirem num estatuto organizatório definidor de competências e regulador de processos, atuam também como uma espécie de ‘estatuto político’ dos Estados intervencionistas, estabelecendo o que (como e quando) o legislador e os governantes devem fazer para a concretização das diretrizes programáticas constitucionais? [...] o impacto causado pela revolução tecnológica e pela globalização econômica sobre o sistema jurídico-positivo forjado a partir dos pilares institucionais do Estado de Direito de inspiração liberal-clássica, dos quais se destacam o princípio da soberania nacional, a ideia de Constituição e o primado do equilíbrio entre os poderes. [...]”

¹² A título de exemplo dos diversos estudos, recentemente, publicados em nível internacional, cita-se: *Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL) and The U.S. Council on Competitiveness (Council). 2013 Global Manufacturing Competitiveness Index*. Acesso em 29/04/2015. Disponível em: <http://www2.deloitte.com/us/en/pages/manufacturing/articles/2013-global-manufacturing-competitiveness-index.html>.

mia observado, partindo-se do âmbito regional com medidas de integração econômica e comercial, até as considerações sobre o volume total de mercadorias transacionadas no contexto global, todos os argumentos apresentados tem por premissa o aumento exponencial do registro dos acordos comerciais e do afluxo dos investimentos estrangeiros. Compreende-se, por conseguinte, que o processo “mundialização da economia” acarreta a *internacionalização das questões de Estado e a desconcentração das atividades e prerrogativas típicas aparato estatal*¹³, ambas as características apontadas também como subprodutos da integração econômica na “formalização de blocos regionais e de tratados de livre comercial”. O resultado é a ampla *flexibilização* das relações contratuais e do deslocamento global de empresas e plantas fabris¹⁴, o qual se depara com a mitigação do

¹³ VICENTE BAGNOLI, *Direito e Poder Econômico: os limites jurídicos do Imperialismo frente aos limites econômicos da Soberania*, Rio de Janeiro, Elsevier, 2009, pp. 214-215. “O Estado adquire sua realidade ao se relacionar com outros Estados e ser reconhecido por eles. A recíproca também é válida. O Estado soberano, formalmente, respeita a independência dos demais Estados, mas estes devem estar alinhados aos ditames do direito público exterior do soberano, pois nada mais são do que ordens jurídicas delegadas. [...]”

Internamente, o Estado que não controla o poder econômico e a sociedade não exerce pressão junto às autoridades em defesa de seus interesses, a soberania, que deve ser popular e democrática, simplesmente não existe. O ordenamento sócio-jurídico-econômico deixa de ser elaborado com o objetivo do bem comum e passa a assegurar os interesses de uma minoria organizada e articulada, o poder econômico. Logo, internamente o Estado não é o soberano, pois atende aos interesses do poder econômico.

Externamente, pode-se falar em soberania territorial e a igualdade de um Estado com os demais Estados, nos moldes cada cidadão um voto, cada Estado um voto. Mas se são iguais no plano internacional, não são soberanos, exceto para o seu respectivo interior. E mais, a grande diferenciação entre os Estados, em termos práticos para considera-los soberanos não é o regime de governo, a forma de o estado constituir-se ou o grau de liberdade e participação do povo, mas sim o aspecto econômico. É justamente o poder econômico de um Estado que o fará soberano em relação aos demais no plano internacional.”

¹⁴ Cfr LAURA RESMINI, *Regional Patterns of Industry Location in Transition Countries: Does Economic Integration with the European Union Matter?*, *Regional Studies*, 41:6, 2007, pp. 747-764. Ver também ZYGMUNT BAUMAN, *Globalização: as consequências humanas*, Rio de Janeiro, Zahar, 1999, pp. 85-110. No mes-

alcance dos institutos jurídicos clássicos da atuação do Estado (intervenção, controle, direção e indução)¹⁵.

Estas conjecturas (meio ambiente, tecnologia, direitos humanos, comércio internacional, *etc*) alcançam, portanto, o *status* de temas de *gestão global*, dotados que são de grande *alcance midiático* e do viés de *interesses compartilhados pela concertação das nações soberanas*¹⁶. A inobservância potencial de qualquer dessas temáticas tem o poder de *desencadear crises* sociais, políticas e econômicas de larga escala, tornando-se um risco eminente à estabilidade dos mercados financeiros ou, até mesmo, às relações diplomáticas entre Estados¹⁷. Este fenômeno estrutural, fruto da sociedade em rede, permite que a palavra *crise* incorpore o papel de *ameaça permanente* e tenha como seus principais reflexos a própria aceleração do processo de *globalização econômica* e a ampliação do *pluralismo jurídico estatal*¹⁸.

Como dito, a resposta da comunidade internacional a

mo sentido, JOSÉ EDUARDO FARIA (*org.*), *Direito e Globalização Econômica*, ob. cit., p. 21. “[...] A internacionalização e a maior mobilidade das empresas comerciais e dos meios de produção permitem àquelas ‘jogar’ com maior facilidade e eficiência com as diferentes legislações nacionais. [...]”

¹⁵ JOSÉ EDUARDO FARIA (*org.*), *Direito e Globalização Econômica*, ob. cit., pp. 9-11. Ainda no mesmo contexto descrito, alerta o autor para a “desvalorização progressiva do direito positivo e impedindo de exercer satisfatoriamente suas funções controladoras e reguladoras” e que “esse é o potencial corrosivo da inflação jurídica – o risco da própria morte do direito.” E arremata: “[...] Ao promulgar suas leis, portanto, os Estados nacionais acabam sendo obrigados a levar em conta o contexto econômico-financeiro internacional, para saber o que podem regular e quais de suas normas serão efetivamente respeitadas. [...] ao mesmo tempo, em que se observa um movimento de internacionalização de alguns direitos nacionais, constata-se também a expansão de normas privadas no plano infranacional, na medida em que as organizações empresariais, por causa de sua autonomia frente aos poderes públicos, passam, elas próprias, a criar as regras de que necessitam e jurisdicizar as áreas que mais lhe interessam, segundo suas conveniências. [...]”

¹⁶ CRISTIANA TRAMONTE (*org.*), *A Comunicação na Aldeia Global*, São Paulo, Vozes, 2005.

¹⁷ CLAUDIA KODJA, *Mundo em Crise*, Coimbra, Almedina, 2011.

¹⁸ JOÃO BOSCO LEOPOLDINO DA FONSECA, *Direito Econômico*, 6ª ed, Rio de Janeiro, Forense, 2010, pp. 299-306.

estas ameaças está calcada na “multiplicação dos tratados de cooperação econômica (MERCOSUL, Nafta, CEE, Asean...)”, como mecanismo de desenvolvimento socioeconômico regional e compartilhado, apesar da tendência de *práticas protecionistas* em determinados casos¹⁹. Mesmo assim, o comércio internacional avulta, cada dia mais, de importância no concerto das nações, onde as necessidades nacionais são superadas pelo estabelecimento de *mecanismos transnacionais de regulamentação comercial*.

É exatamente neste ponto que exsurge a relevância do tema, ora em perspectiva. O *comércio internacional*²⁰, enquan-

¹⁹ JOSÉ EDUARDO FARIA (org.), *Direito e Globalização Econômica*, ob. cit., p. 11.

²⁰ PAULO SANDRONI (org.) *Novíssimo Dicionário de Economia*, ob. cit, pp. 110-111. “COMÉRCIO INTERNACIONAL. Intercâmbio de bens e serviços entre países, resultante de suas especializações na divisão internacional do trabalho. Seu desenvolvimento depende basicamente do nível dos termos de intercâmbio (ou relações de troca), que se obtém comparando o poder aquisitivo de dois países que mantenham comércio entre si. Quando um país precisa exportar maior quantidade de determinada mercadoria para importar a mesma quantidade de bens, diz-se que há uma deterioração de suas relações de troca. [...]”

Com o início da Revolução Industrial, no fim do século XVIII, a Inglaterra, encontrando-se numa situação em que suas mercadorias podiam competir vantajosamente com as demais, passou a opor ao mercantilismo o livre-cambismo. Essa doutrina, que num contexto liberal mais amplo preconiza o mínimo de interferência governamental, nega sentido econômico às fronteiras nacionais e propõe ampla liberdade de comércio. Tal liberdade propiciaria a especialização internacional e facilitaria o desenvolvimento da concorrência, permitindo a ampliação dos mercados. Largamente difundido no século XIX, o livre-cambismo foi desde o início denunciado como conveniente apenas às nações industrializadas, pois na prática impedia que os outros países se industrializassem. Em contraposição, formulou-se a doutrina do protecionismo, preconizando barreiras alfandegárias contra a importação de mercadorias que competissem com as indústrias passíveis de serem desenvolvidas no país. O protecionismo foi posto em prática em primeiro lugar pelos Estados Unidos e pela Alemanha, que disputavam os mercados de produtos industriais com a Grã-Bretanha, sendo seguidos, gradualmente, pela maioria dos países. A acirrada disputa de mercados culminou com a Primeira Guerra Mundial, durante a qual se desorganizou o comércio internacional com o bloqueio das linhas industriais de numerosos países produtores de matérias-primas. Estes aproveitaram a oportunidade para se industrializar.

A desorientação do comércio internacional persistiu durante o período que se seguiu

to objeto de estudo de diversas ciências sociais, entre elas o Direito, apresenta-se como resultante de uma multiplicidade de fatores, desde os consagrados pela secular necessidade de relações de troca e comércio de matéria-prima, até as modernas *práticas mercadológicas envolvendo transferência e absorção de tecnologias*²¹. Por essa razão, o *ambiente econômico global*, assaz competitivo, exige que as *políticas industriais nacionais* incentivem o domínio de *processos tecnológicos produtivos*, uma vez que, sabidamente, produtos de *alto teor tecnológico*²²

ao conflito, predominando uma acentuada tendência ao controle governamental das atividades mercantis. As tentativas de restaurar as liberdades comerciais de antes da guerra fracassaram com a crise de 1929. A disseminação da indústria em diversos países da Europa e no Japão, constituindo ameaça ao monopólio mundial exercido pelas grandes potências, causou nova retração das atividades comerciais. Nesse contexto, eclodiu a Segunda Guerra Mundial, de que resultou nova redistribuição dos mercados entre os países vitoriosos. Após a guerra, numa tentativa de desobstruir as vias de intercâmbio comercial, concluiu-se em Genebra o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT).

Os países-membros negociam periodicamente acordos de redução mútua das barreiras tarifárias. Embora o efeito geral dessas reduções possa ser interpretado como uma volta ao livre-cambismo, na verdade a expansão do comércio internacional tem ocorrido sob cuidadoso controle dos governos. São numerosos os acordos internacionais de mercadorias, buscando conciliar os interesses dos países compradores e vendedores para evitar as bruscas oscilações de preços. Outro incremento ao comércio internacional tem sido a constituição dos blocos de países (como o Mercado Comum Europeu — MCE) integrando seus mercados e, às vezes, suas economias.

Desde meados da década de 70, com a crise econômica internacional evidenciada pelo grande aumento nos preços do petróleo, surgiu um novo surto de protecionismo, embora, formalmente, se conservassem os princípios da liberdade de comércio.”

²¹ MARGARETH LEISTER, *Aspectos jurídicos do Countertrade*, ob. cit., pp. 32 “[...] no início da década de sessenta, os países em vias de desenvolvimento eram conceitualmente vinculados às estruturas econômicas dos países industrializados, dependendo destes últimos para o desenvolvimento de atividade econômica nos moldes da chamada “Segunda Revolução Industrial”.

²² Valor Agregado de Produtos (incluindo a produção de bens e prestação de serviços)

Segmento	US\$/kg
Mineração	0,02
Agrícola	0,3 – 0,8
Aço, celulose, etc.	10

geram alto valor agregado e *ampliação da competitividade* na conquista de mercados²³.

1.2. CONTRATO INTERNACIONAL COMO INSTRUMENTO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Consabido, contratos são negócios jurídicos bilaterais, de natureza multidisciplinar, e ensejadores da interação entre *Sociedade, Estado e economia*, apresentando-se como legítimos *mecanismos organizadores das operações econômicas* e circulação de riquezas, bem-estar social e desenvolvimento econômico²⁴.

Reconhecendo-se, portanto, no conceito de contrato a

Eletrônicos (áudio/vídeo)	100
Defesa (foguetes)	200
Aeronáutico (aviões comerciais)	1.000
Defesa (mísseis) / Telefones celulares	2.000
Aeronáutico (aviões militares)	2.000 – 8.000
Espaço (satélites)	50.000

Fonte: OCDE *apud* De Negri; Lemos. O Núcleo Tecnológico da Indústria Brasileira; IPEA, v. 1, 2011, p. 599.

²³ JOSEPH GRUNWALD, KENNETH FLAMM, *The Global Factory - Foreign Assembly in International Trade*, Journal of International Business Studies, Summer 1986, pp. 179-181.

²⁴ *Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias (Convenção de Viena de 1980)*. “Preambulo: Os Estados partes na presente Convenção,

Tendo em vista os objetivos gerais inscritos nas resoluções relativas à instauração de uma nova ordem econômica internacional adotada pela Assembleia Geral durante a sua sexta Sessão extraordinária,

Considerando que o desenvolvimento do comércio internacional com base na igualdade e nas vantagens mútuas é um elemento importante na promoção de relações de amizade entre os Estados,

Estimando que a adoção de regras uniformes aplicáveis aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias e compatíveis com os diferentes sistemas sociais, econômicos e jurídicos contribuirá para a eliminação de obstáculos jurídicos às trocas internacionais e favorecerá o desenvolvimento do comércio internacional, [...]”

bilateralidade em que as partes, dotadas de capacidade civil, convergem vontades autônomas e contrapostas, com o intento de atingir determinados fins tutelados pelo Direito²⁵, observa-se que a ideia de contrato abarca tanto um sentido *dinâmico* de *negócio* ou *compromisso*, fruto da concertação e autorregulamentação dos interesses das partes, como um sentido *instrumental*, enquanto *documento ou formato físico da expressão das vontades alinhavadas e validadas*²⁶.

Observado o *escopo dogmático contratual*, além de guardadas as devidas particularidades e especificidades, os contratos internacionais possuem em sua gênese os mesmos elementos lógicos supracitados. Contudo, são suas funções como instrumento de *promoção* e *aprofundamento* das *relações internacionais* e, conseqüentemente, das questões negociais entre Estados que suscitam maior interesse na resolução dos problemas jurídico-políticos de fundamento e de efetividade do *sistema normativo de direito do comércio internacional*, regido pela lógica jusracionalista do Tratado de Vestfália (1648). Neste ponto, o *somatório dos sentidos* dinâmico e instrumental na ideia de contrato internacional trouxe como premissa a viabilidade da *ponderação de interesses estatais contrapostos*, ao mesmo tempo em que se conformam os diversos ordenamentos nacionais diante da unidade normativa sobre a qual o contrato-instrumento encontra-se erigido²⁷.

Pressupõe-se, nessa medida que, as regras de direito in-

²⁵ CAIO MÁRIO DA SILVA PEREIRA, *Instituições de Direito Civil*, Vol. III, 8 ed, Rio de Janeiro, 1990, p. 14.

²⁶ Na lição de ORLANDO GOMES, *Contratos*, 12ª ed./6ª tiragem, Rio de Janeiro, 1993, p. 12. “[...] o negócio jurídico bilateral, ou plurilateral, que sujeita as partes à observância de conduta idônea à satisfação dos interesses que regularam, ou, ainda, contrato é todo acordo de vontades destinado a constituir uma relação jurídica de natureza patrimonial e dotado de eficácia obrigacional.”

²⁷ JOÃO GRANDINO RODAS, *Contratos Internacionais*, São Paulo, Editora RT, 1985 pp. 73 e ss. Também cfr. MARISTELA BASSO, *Contratos internacionais do comércio: negociação, conclusão, prática*, Porto Alegre, Livraria do Advogado, 1998, pp. 18-26.

ternacional, notadamente aquelas conglobantes de aspectos comerciais, são reflexos de uma matriz cujo determinante é a *ponderação de valores voluntaristas*, resgatados entre a *sobrerania estatal* e a *consensualidade*. Objetivando-se o *enfoque metodológico* e o *esforço participativo* dos Estados, aduz-se que os contratos internacionais tem por função primordial regular a *redução das restrições ao comércio transnacional*, onde o desempenho de cada ator está diretamente atrelado às possibilidades de produção de bens e serviços, com maior racionalidade econômica que seus concorrentes. Tal entendimento teórico mostra que com o efetivo incremento dessas vantagens comparativas entre atores nos mercados globais contribui para o aumento exponencial da *eficiência das relações transnacionais de comércio*²⁸.

Como a temática desenvolvida reside no âmbito das contratações internacionais perpetradas por ou em nome de Estados soberanos, visando ao atendimento de *interesses públicos e privados* de diversos matizes, a consecução de tais instrumentos jurídicos deve observar a judiciosa aplicação dos recursos financeiros envolvidos, visando máxima *legitimidade e efetividade das políticas públicas* implementadas, bem como maior entrelaçamento e complementariedade dos *resultados esperados*. No caso, *políticas públicas compensatórias* nas contratações internacionais de grande vulto devem almejar níveis sucessivos de *desenvolvimento socioeconômico*, particularmente quando considerada a condição dos *países em vias de desenvolvimento*, mediante *planejamento, monitoramento e coordenação dos efeitos transversais e horizontais* de tais polí-

²⁸ Cfr. FREDERICO EDUARDO ZENEDIN GLITZ, *Padronização contratual: notas a partir dos creative commons*. In: Marcos Wachowicz. (Org.). Direito da Sociedade de Informação e Propriedade Intelectual, Curitiba, ed. Juruá, 2012, pp. 01-12. Ver também do mesmo autor, *Contrato, globalização e LEX mercatória [recurso eletrônico], Convenção de Viena 1980 (CISG), Princípios Contratuais Unidroit (2010) e Incoterms (2010)*, Rio de Janeiro, Clássica, 2012, pp. 234 e ss.

ticas²⁹.

Assim, consciente da condição de *primazia do indivíduo na ordem internacional*, como fundamento moral e jusracionalista do moderno direito internacional e argumento válido adstrito da *voluntas* estatal, o *direito ao desenvolvimento socioeconômico* deve ser interpretado como umas das expressões basilares da *dignidade humana como direito fundamental*, na estreita medida em que esses contratos internacionais podem ser modelados para realizar, efetivamente, medidas de *compensações comerciais, industriais e tecnológicas*.

1.3. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

O ambiente econômico internacional, onde os acordos de compensação são processados, envolve, na grande maioria das vezes, operações comerciais no *setor da defesa nacional* e de *programas de segurança pública*³⁰, entre Estados soberanos. Todavia, há casos de países onde tais acordos também podem ser exigidos na contratualização de *grandes projetos civis*, notadamente de infraestrutura³¹. Constituindo-se transações envolvendo *vultosos investimentos de capital*, diretamente asso-

²⁹ MARGARETH LEISTER, *Aspectos jurídicos do Countertrade*, ob. cit., pp. 24-32. A respeito dessa questão, a autora aduz especificamente que: “Se é verdade que um contrato é a transposição jurídica de uma operação econômica, o instrumento técnico – meio – que vai permitir que o agente alcance os fins pretendidos e a tutela de seu interesse deve se adequar às dinâmicas inovações emergentes, fruto da evolução constante e da transformação das instituições. [...]”, p. 24.

³⁰ ARNALDO GABRIEL R. COSTA NEVES, *Dos Contratos de Contrapartidas no Comércio Internacional – Countertrade*, Coimbra, Almedina, 2003, p. 42. “Originalmente estes acordos tiveram como objeto exclusivo o fornecimento de equipamentos militares de alta tecnologia e foram celebrados a partir dos anos cinquenta entre os EUA e estados membros da NATO, que fabricavam localmente acessórios. A partir da década de oitenta, o *offset* abrangerá equipamento de alta tecnologia não exclusivamente para fins militares (aeronáutica, transportes, telecomunicações, informática, energia nuclear...) e revestirá a forma privilegiada de comércio por contrapartidas entre empresas e países da OCDE.”

³¹ BINA BAR-ON, *Civil Industrial Cooperation in Israel*, Global Offset and Countertrade Association (GOCA), Spring Conference, Boca Raton, Flórida, EUA, 2013.

ciados a igualmente elevados *custos follow-on* em termos de operação, manutenção e suporte, os *Estados contratantes*³² têm tentado estabelecer *compensações*³³ a essas obtenções, constituindo a partir da contratação instâncias de ampliação de capacidades apropriadas a *geração de emprego e renda*, além de induzir uma espiral crescente de *desenvolvimento socioeconômico*.

³² PEDRO COSTA GONÇALVES, *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Coimbra, 2013, pp. 25-26. “Percecionamos, contudo, uma particularidade da atuação da Administração Pública no domínio da contratação pública: trata-se de uma atuação que, embora reconduzida aos modelos típicos das formas de atuação administrativas unilateral e de autoridade (v.g., regulamento e ato administrativo), evidencia, em termos reais, um claro recorte econômico, próprio de uma atuação de mercado. De facto, a compra de bens e produtos no mercado constitui, por força da natureza das coisas, um momento de intervenção no mercado e de contacto com os agentes que aí oferecem bens e prestam serviços. Mais: cada procedimento de adjudicação que uma entidade pública inicia corresponde, de certo modo, à criação de um mercado, em que há um determinado bem em disputa (o contrato a celebrar) e um conjunto, mais ou menos amplo, de agentes em competição por aquele bem.

Além disso, e referimo-nos agora a um aspecto central, a função de compras públicas é exercida por todo o universo da Administração Pública (“entidades adjudicantes”), uma vez que todas as entidades administrativas carecem de bens e serviços para desenvolver as suas missões e competências. Ora, esta função de segunda linha, instrumental ou auxiliar assume, do ponto de vista econômico, um relevo decisivo, uma vez que corresponde a uma parte significativa do gasto público. Neste contexto, uma regulação do Estado Contratante, servida por agentes profissionais, cumpriria o objetivo de esclarecimento e orientação das condutas das entidades adjudicantes no sentido da adoção das melhores práticas, quer no campo da integridade e da ética na contratação, quer no domínio das melhorias na própria função de compra (qualidade, criatividade, inovação, etc.). O papel de consulta e de pedagogia sobre os modelos adequados de contratação e sobre as soluções concretas a adotar seria fundamental para muitos organismos da Administração Pública, tantas vezes aliciados para a opção por contratos mais sofisticados que não sabem negociar e que, depois, não sabem gerir.”

³³ Mais uma vez, valendo-se da terminologia econômica, a palavra assume significado particular, cfr. PAULO SANDRONI (org.) *Novíssimo Dicionário de Economia*, São Paulo, ob. cit., p. 114. “COMPENSAÇÃO. Em microeconomia, ajuste de contas entre duas pessoas ou empresas que sejam reciprocamente credoras e devedoras, mediante a apuração das diferenças. As *contas de compensação* são registros de direitos e obrigações contingentes ou condicionais; por seu caráter transitório e/ou hipotético, aparecem no ativo e no passivo dos balanços em partidas dobradas, que têm origem simultânea, e são eliminadas da mesma forma.”

*mico*³⁴.

Assim, tais acordos podem vir a ser operacionalizados em diferentes *ambientes político-institucionais*, bem como por diversos *arranjos jurídico-contratuais*, estes geralmente divididos em duas categorias. A primeira, como aquela formada pelas *compensações diretas*, enquanto transações abertamente relacionadas ao *objeto do contrato principal* (coprodução; subcontratação; *transferência de tecnologia*; capacitação de pessoal; produção licenciada; financiamento). Na segunda, preservada a mesma *lógica compensatória*, as *compensações indiretas*, como operações não inteiramente relacionadas com o atendimento do objeto, visam *induzir políticas públicas de inovação tecnológica e industrial em diversos setores da economia*, aproveitando-se, para isso, das capacidades das empresas contratadas ou subcontratadas, em atividades de investimento em setores estratégicos do país contratante, formação e treinamento (capacitação) de pessoal, e transferência de outras tecnologias de interesse nacional.³⁵

Neste contexto, os maiores propósitos para a adoção de

³⁴ Cfr. GILBERTO BERCOVICI, *Constituição Econômica e Desenvolvimento: uma leitura a partir da Constituição de 1988*, São Paulo, Malheiros Editores, 2005, p. 51. “[...] Na realidade, a proposta cepalina buscava um certo equilíbrio entre Estado e mercado, visando sua complementariedade. O sistema econômico propugnado pela CEPAL era o de uma economia capitalista de mercado com a presença de um Estado intervencionista forte. Afinal, o mercado não pode ser o condutor do desenvolvimento. É incorreto, contudo, atribuir-lhe a responsabilidade pelas falhas do sistema econômico, pois ele é a expressão destas mesmas falhas. Desse modo, não podemos imputar a regulação da economia ao mercado, que também carece de horizonte social.”

O desenvolvimento é condição necessária para a realização do bem-estar social. O Estado é, através do planejamento, o principal promotor do desenvolvimento. Para desempenhar a função de condutor do desenvolvimento, o estado deve ter autonomia frente aos grupos sociais, ampliar suas funções e readequar seus órgãos e estrutura. O papel estatal de coordenação dá a consciência da dimensão política da superação do subdesenvolvimento, dimensão esta explicitada pelos objetivos nacionais e prioridades sociais enfatizados pelo próprio Estado.”

³⁵ RICHARD FLETCHER, NIGEL J. BARRETT, IAN F. WILKINSON, *Countertrade and Internationalisation – An Australian perspective*, Journal of Global Marketing, 1997, 10:3, pp. 5-25.

acordos ou programas de compensação estão concatenados entre si e apresentam perspectivas de *fomentar setores da economia*, por via de acordos paralelos de *coprodução* e *subcontratação*, o que permitiria gerar uma *cadeia de suprimento com empresas fornecedoras* do país importador³⁶. Aliado a esta possibilidade, a *tendência pela redução ou até a substituição de importações*, reduz o impacto negativo do contrato principal na balança de pagamentos e estimula a *autossuficiência da cadeia produtiva*, nacional ou nacionalizada, bem como mitiga a *dependência de fornecedores estrangeiros*, notadamente na cadeia logística (em atividades de manutenção e suporte, produção de *spare parts* ou, até mesmo, produção integral). Além disso, tal raciocínio permite considerar o incremento das *competências tecnológicas locais*, mediante atividades de *transferência e absorção de tecnologia* e ampla capacitação de mão-de-obra.

2. ACORDOS DE COMPENSAÇÃO

2.1 EM BUSCA DE SENTIDO

A primeira consideração a ser traçada, neste tópico, versa sobre a necessidade de se estabelecer, ao menos conceitualmente, as *possibilidades e finalidades públicas* que poderão ser alcançadas pelos *contratos de contrapartidas*³⁷. Nesta proposi-

³⁶ RICHARD FLETCHER, *Countertrade and International Outsourcing – A relationship and network perspective*, 2009, working paper, Economics Department, University of Western Sydney.

³⁷ ARNALDO GABRIEL R. COSTA NEVES, *Dos Contratos de Contrapartidas no Comércio Internacional – Countertrade*, ob. cit., p. 14. “A realidade econômica e jurídica subjacente ao *countertrade* foi tardiamente apreendida pelos analistas do comércio internacional – organizações internacionais, economistas e juristas – já que tendo a explosão destas operações sido contemporânea da crise econômica internacional no início dos anos setenta, apenas na década seguinte a literatura jurídica e econômica se preocupará em analisar e divulgar o que considerou “operações mal conhecidas no comércio internacional”, numa altura em que era impossível negar o extraordinário impacto assumido por estas transações.”

tura, o objetivo maior é despertar o debate sobre a importância da *lógica do countertrade*³⁸ no comércio internacional de bens e serviços, elucidando as diferenças presentes nas diversas *modelagens contratuais adotadas*, e ponderar sobre as efetivas possibilidades de *desenvolvimento socioeconômico e avanço tecnológico*, caso haja adoção desses *mecanismos contratuais de compensação*.

Salienta-se, por oportuno, que o *countertrade* se apresenta como espécie de *operação econômica contratualizada*, na qual se busca *equilibrar a balança de pagamentos* em relações de comércio internacional, quer seja de matérias-primas e recursos naturais, quer seja de produtos manufaturados e tecnológicos. Portanto, a primeira característica relevante a ser deduzida é que tais mecanismos subsistem em ambientes comerciais, onde sua prática é marcada pelo diálogo com múltiplas normas nacionais, a versarem sobre *aspectos jurídico-contratuais*, ou com *realidades político-conjunturais*, cujos requisitos de natureza técnica suscitam os imperativos do inte-

³⁸ Para uma tradução literal tem-se o termo “contracomércio”. Para uma aproximação que tenha sentido jurídico-político e econômico, adotar-se-á, para fins deste ensaio, a terminologia “contrapartida”, ou seja, “contrato de contrapartida” enquanto gênero, no qual o “acordo de compensação de saldos” ou “acordo de compensação comercial, industrial e tecnológica” (*offset*) é espécie. Cfr. ARNALDO GABRIEL R. COSTA NEVES, *Dos Contratos de Contrapartidas no Comércio Internacional – Countertrade*, ob. cit., pp. 16-17. “[...] Mas, ainda que numa perspectiva prioritariamente jurídica, o ‘countertrade’ não se esgota na descrição e análise dos instrumentos jurídicos (contratos internacionais), pois a regulação do comércio internacional assume na nossa época um caráter por vezes minucioso que ultrapassa o direito comercial internacional (‘clássico’) ou o ‘direito dos contratos internacionais’, atenta a tendência para a crescente judicialização das relações econômicas internacionais.” No mesmo sentido, NUNO CUNHA RODRIGUES, *A Contratação Pública como Instrumento de Política Econômica*, Coimbra, Almedina, 2013, p. 530. “A designação de ‘contrapartidas’ representa a tradução de um *countertrade* (contracomércio), noção genérica susceptível de abranger uma variedade de operações de comércio internacional. As contrapartidas não estão necessariamente associadas a contratos públicos. Podem ter uma natureza estritamente privada, no contexto de negócios jurídicos celebrados entre operadores privados sendo esta noção de contrapartidas polissêmica, designando realidades diversas podendo abranger contrapartidas comerciais, industriais ou de carácter financeiro.”

resse público³⁹.

Partindo-se desse pressuposto, a correta formulação de *políticas nacionais industriais e de inovação tecnológica* incentiva o *investimento estratégico de capital* estrangeiro e gera demanda para o *fortalecimento e a modernização da base industrial* dos setores econômicos fomentados⁴⁰.

Este foi o caso em que se enquadram, particularmente, países, conhecidos como “tigres asiáticos” e ajuda a explicar a dinâmica do desenvolvimento daquela região do globo. No tocante a esse exemplo, inicialmente, as altas taxas de poupança interna e a mobilização intensiva de recursos humanos e

³⁹ MARGARETH LEISTER, *Aspectos jurídicos do Countertrade*, ob. cit., pp. 54-61. “Assim, as operações comerciais entre os países do bloco socialista foram levadas a termo mediante acordos de compensação financeira, com mecanismos reguladores para os desequilíbrios que viessem a ocorrer, mediante acordos governamentais envolvendo países que desejavam incrementar o comércio recíproco sem a utilização de suas reservas em moeda conversível para o pagamento. Nesses acordos, havia a estipulação do montante da operação e do lapso temporal durante o qual os negócios realizariam, sendo que o tipo de bem a ser negociado ficava para a etapa seguinte, a ver, a da execução do acordo. É quando aparecem as listas de mercadorias disponíveis a cada parceiro, à escolha do outro. Os acordos não eram, *a priori*, vinculados a setores, empresas ou organizações específicas. E isso é o que diferencia os acordos à moda antiga da prática de *barter* nos dias atuais, onde o acordo é vinculado a empresas, setores ou organizações.

As trocas comerciais dos países dos blocos socialista e ocidental seguiam o padrão de acordos bilaterais de compensação, estabilizando o *countertrade* no cenário comercial mundial. Todavia, de uma certa maneira, o tratamento dedicado às relações econômicas internacionais variava daquele dedicado às relações econômicas internas e intrabloco. [...]

É válido dizer que a bancarrota do sistema concebido em *Bretton Woods* em muito contribuiu para o ressurgimento da prática do *countertrade*, que passou a ser considerado “mais seguro” que o mercado monetário global. Por isso, o comércio bilateral com reciprocidade passou a significar segurança financeira, ainda que a prática do mesmo apresente grau de dificuldades, a serem contornadas, comparativamente maior do que o comércio multilateral tradicional. [...]

Atualmente, a prática do *countertrade* é considerada a forma alternativa de comércio que evita o aumento gradativo dos desequilíbrios econômicos e sociais e garante um fluxo permanente de reservas e o pagamento das necessárias importações de bens de capital e tecnologia.”

⁴⁰ JOÃO BOSCO LEOPOLDINO DA FONSECA, *Direito Econômico*, ob. cit., pp. 309-310.

materiais, visando à ampliação dos níveis de desenvolvimento socioeconômico regional, não foram suficientes para evitar a crise financeira e cambial de 1997. Os *défices orçamentários* e a *pouca atratividade aos investimentos internacionais*, conduziram os países da região à *elevação dos níveis da dívida externa* e, conseqüentemente, à *redução de suas capacidades de financiamento*⁴¹. Assim, uma das possibilidades encontradas para manter a balança comercial adequada, foi a busca de *opções de financiamento alternativas*, incluindo-se contratos de contrapartida. Estes, a seu turno, formaram a principal exigência desses países nos casos de aquisições de grande vulto, quer militares ou civis, quer serviços ou produtos com agregação de valor tecnológico⁴².

Então, conforme exposto e muito embora o *countertrade* seja uma *prática complexa* se considerado do ponto de vista do *arranjo negocial*, pode-se deduzir que se trata de método capaz de influenciar e incrementar a eficiência do comércio internacional.

O contrato de contrapartida, como qualquer outra espécie contratual, traz ínsito em sua gênese ideias de *riscos e custos associados*. Por se tratar de método específico de efetivação de negócios internacionais que visam, notadamente e não exclusivamente, *contratos de interesse da defesa nacional, segurança pública, infraestrutura e modernização industrial*; ao mesmo tempo em que permitem inúmeras possibilidades negociais aos *beneficiários*, podem acarretar a ampliação dos custos integrados às obrigações contratuais, à razão aritmética ou exponencial, conforme o nível de exigibilidade pensado para as compensações. Dito de outra maneira, os *equivocos da política pública de incentivos* aliado às falhas no acompanhamento e na gestão dos contratos (principal e de contrapartida), ocasiona a

⁴¹ *Idem*, pp. 308-315.

⁴² NICOLINO STRIZZI, G.S. KINDRA, *A Survey of Countertrade Practices with East European Countries*, *International Marketing Review*, Vol. 10, Nr. 6, 1993.

falta de mensuração do cumprimento das medidas compensatórias e o decorrente erro de *estimativa do impacto econômico do countertrade* para os setores da economia considerados⁴³.

É comum na literatura sobre o tema encontrar o argumento de que as *empresas globais* que abordam o *countertrade* de forma mais proativa tendem a ganhar *vantagens estratégicas* sobre aquelas concorrentes que o adotam passivamente⁴⁴. Para tanto, a caracterização de uma *abordagem proativa das contrapartidas* reside na lógica comercial de encará-la como mais uma dentre várias ferramentas ou técnicas comerciais de financiamento, à opção do Estado proponente comprador.

Assim, resta claro que a *finalidade das práticas de contracomércio é liberalizar os mercados globais e incrementar estratégias de competitividade*, permitindo mais especificamente aos *países em vias de desenvolvimento* traçar políticas públicas oportunas para ampliar, ao máximo, o escopo das relações comerciais. Contudo, não podem ser desprezadas as hipóteses de *utilização geoestratégica* dos contratos de compra e venda internacionais e seus respectivos pactos de contracomércio, mediante o *conteúdo restritivo* das disposições negociais e da *geração de assimetrias informacionais e externalida-*

⁴³ *Idem.*

⁴⁴ HANS PETER ULRICH. *Enhancing the effectiveness of international development: a systems approach*, Development in Practice, 2010, 20:2, pp. 251-264. Costas G. Alexandrides, Barbara Lynn Bowers, Countertrade: practices, strategies, and tactics, 1987, ed. John Wiley, Universidade da Califórnia, pp. 51 e ss; DONALD L. BRADY, *Essentials of International Marketing*, London-New York, Routledge, 2014, pp. 279-299 e 331-345; MOTSEKI MOFAMMERE, *Countertrade as an Export Development Strategy for Less-developed Countries: A Model and Application to Lesotho*, Curtin University of Technology, 1995; MATT SCHAFFER, *Winning the Countertrade War: New Export Strategies for America*, ed. John Wiley & Sons, Universidade da Califórnia, 1989, pp. 168 e ss; JUSTIN PAUL, *International Marketing: Text and Cases*, McGraw-Hill Education, 2008, pp. 240-261; JOHN AKHILE, *Compensatory Trade Strategy: How to Fund Import-Export Trade and Industrial Projects When Hard Currency Is in Short Supply*, ed. iUniverse, 2006; AVIV SHOHAM, DOROTHY A. PAUN, *A Study of International Modes of Entry and Orientation Strategies Used in Countertrade Transactions*, Journal of Global Marketing, 1997, 11:3, 5-19, DOI: 10.1300/J042v11n03_02.

des sobre terceiros⁴⁵.

Verifica-se assim que as cláusulas dispostas em relações negociais desta natureza, tendem a predeterminar o alcance e as possibilidades do contrato, gerando *limitações exógenas e endógenas à organização de operações econômicas*, decorrente da *suscetibilidade* e da *interferência geopolítica* nas oportunidades comerciais.

2.2 A CARACTERIZAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE CONTRATAÇÃO DE CONTRAPARTIDAS

O contrato de compra e venda internacional, ao estabelecer direitos e obrigações, não requer, para a formalização do pacto, algum *padrão negocial prefixado*. Esta regra de *liberdade negocial* é igualmente válida para os contratos de contrapartida, visto que uma vez definidos e reduzidos a termo os detalhes da negociação, os argumentos ali apresentados passam a integrar o contrato-instrumento como seus elementos constitutivos. Além disso, os termos empregados para delinear os principais *estilos de negociação* variam de acordo com o teor da norma e da cultura político-institucional do Estado contratante. Desta forma, as operações de *countertrade* têm por *definição*

⁴⁵ VICENTE BAGNOLI, *Direito e Poder Econômico: os limites jurídicos do Imperialismo frente aos limites econômicos da Soberania*, ob. cit., pp. 215-216. “Trata a reportagem do veto imposto pelos Estados Unidos, e aceito pelo Brasil, referente à assinatura de um contrato entre EMBRAER e Venezuela, no valor de US\$ 500 milhões, para a venda de aproximadamente 36 aviões Super Tucanos. No âmbito internacional não existe, oficialmente, nenhuma sanção à Venezuela ou às exportações de aeronaves brasileiras, mas o negócio foi desfeito, atendendo às determinações norte-americanas.

Certamente, a postura adotada pelo governo brasileiro pode ser justificada como negociações complexas internacionais que implicam interesses diversos. Na verdade, é uma afronta ao que está disposto na Constituição e revela que existe, sim, a soberania econômica. Mas ainda, existe um Estado soberano global, para o qual os demais Estados são tratados como ordens jurídicas delegadas. Está-se, portanto, diante do Império do Poder Econômico, cuja maior expressão são os Estados Unidos.”

lógica e composição estrutural natureza fluídica, moldando-se à opção negocial eleita e às escolhas assumidas pelas partes, para a concretização da relação comercial⁴⁶.

Portanto, para se iniciar uma abordagem mais apurada sobre a caracterização dos contratos de contrapartida exige-se, inicialmente, que se apresentem os diversos *tipos e modalidades* contratuais pertinentes⁴⁷. A saber, os acordos de compensação *stricto sensu*, também tratados por *offsets*⁴⁸, são assim con-

⁴⁶ MARGARETH ANNE LEISTER, *Obrigações conexas, grupos de contratos e operações de offset*. In: BRASIL, Ministério das Relações Exteriores, *Panorama da Prática do Offset no Brasil: uma visão da negociação internacional de acordos de compensação comercial, industrial e tecnológica*, Brasília, 2004, pp. 95-98.

⁴⁷ NUNO CUNHA RODRIGUES, *A Contratação Pública como Instrumento de Política Econômica*, Almedina, 2013, pp. 530-531. “Na área civil, as contrapartidas mais comumente verificadas no comércio internacional podem ser classificadas da seguinte forma: i) troca direta (*barter*), correspondente a uma simples troca direta de bens por bens; ii) compras recíprocas (*compensation*); iii) compensação antecipada (*forward purchase*); iv) recompra ou retoma (*buy-back*) – em que são exportados bens de equipamento ou transferida tecnologia, sendo muito frequente na aquisição de material militar; v) substituição industrial (*offset*) – neste caso, o importador beneficia da transmissão de tecnologia que lhe permitirá melhorar a capacidade de produção e diminuir a dependência tecnológica-industrial face ao estrangeiro, incrementando o investimento estrangeiro, cumprindo simultaneamente objetivos de política socioeconômica como a criação de emprego; o desenvolvimento regional ou ainda o desenvolvimento de ‘indústrias nascentes’.

Devem distinguir-se três formas de substituição industrial ou contrapartidas *stricto sensu*:

a) Substituição industrial direta (*offset direto*) – aqui será transferida a totalidade da tecnologia necessária ao fabrico nacional de componentes do material importado, permitindo incorporar valor acrescentado nacional;

b) Substituição industrial indireta (*offset indireto*) – neste caso a prestação de contrapartidas não está diretamente relacionada com a exportação;

c) Substituição industrial mista (*offset misto*) – estão em causa formas de substituição industrial direta e indireta, o que implica a existência de contrapartidas diretamente relacionadas com o objeto da importação e outras que não se verifica esta relação direta, sendo assim combinadas características associadas ao *offset* direto e ao *offset* indireto.”

⁴⁸ MARGARETH ANNE LEISTER, *Obrigações conexas, grupos de contratos e operações de offset*, ob. cit., pp. 104-105. “Um contrato de *offset* é sempre um ‘contrato-quadro’ (também chamado de *frame agreement* / *contrat cadre*, *countertrade protocol*, *umbrella agreement*, *memorandum of understanding*, *letter of undertaking* ou *counterpurchase agreement*), dada a complexidade das operações e os diversos

cebidos como todo e qualquer *acordo permissivo de prática compensatória de saldos* negociada entre as partes contratantes, como condição para a importação de bens e serviços e cujo intuito é *beneficiar comercial, industrial e tecnologicamente o importador*. Em alguns casos, os países importadores expõem a exigência de *offset* como condição *sine qua non* para a realização da contratação principal⁴⁹.

Nesta perspectiva, tais operações comerciais são altamente expressivas no cenário econômico internacional, quer em função do montante de valores envolvidos, quer em volume de transações negociadas. Diversos são os fatores que contribuem para a *relevância do sistema de contrapartidas* no cenário internacional. Estes podem ser explicitados desde as *crises financeiras cíclicas*, que afetam o crédito e a capacidade de financiamento dos Estados, passando pela tendência mundial ao *bilateralismo* e à concertação de países em *blocos regionais* que visam à redução de desequilíbrios comerciais e sociais, até se alcançar a conclusão de que o *countertrade* é vislumbrado

instrumentos para a sua regência. O contrato-quadro pode consistir num protocolo (*gentlemen agreement*) em que as partes se comprometem a vender e a comprar mercadorias ou a fornecer serviços, tudo proveniente de seus países de origem, num dado período de tempo. No contrato-quadro, encontraremos a fixação dos objetivos das partes, bem como o tempo previsto para a consecução de tais objetivos. [...] e o dever de cooperação se estende por todas as fases contratuais, pré e pós, assim como em toda a sua duração.

Trata-se de instrumento único contendo estipulação acerca de todo o negócio a ser realizado, previsões no que respeita aos principais tópicos, e remessa aos contratos anclares quanto às particularidades. Sua utilização não constitui óbice para a finalização do negócio, desde que atendida a vontade das partes e haja o uso de meios previstos para a solução de conflitos. Há previsão de compensação financeira *pari passu* com a execução do contrato, tendo como elemento extrínseco a confiança recíproca.”

⁴⁹ Todas as palestras foram apresentadas na Spring Conference promovida pela Global Offset and Countertrade Association (GOCA), em Boca Raton, Flórida, EUA, em Maio de 2013: BINA BAR-ON, *Civil Industrial Cooperation in Israel*; BILAL AKTAS, *Turkish Industrial Participation & Offset Outlook*; ZAIANI SAFARI, *Offset Programmes in Malaysia: A platform for collaborative economic and technology development*, PARK HYUNJIN, *Republic of Korea: Offset Program Policy*; MAGNUS LARSSON, *Experiences and Conclusions for Swiss Offset*.

como uma *ferramenta dinâmica e flexível* para se ingressar e consolidar novos mercados⁵⁰.

Ora, as *transações de comerciais especializadas em contrapartidas* assinalam como vantagens, as seguintes proposições: *alargamento e manutenção* de novos mercados; *ampliação* do volume e das possibilidades de negócios; *redução* dos riscos associados às questões de liquidez e de crédito dos Estados compradores, mitigando situações de inadimplência; *ampliação* de compromissos e agregação de valor ao relacionamento entre contratantes e contratados; *mitigação* de risco de perda de mercados para os concorrentes⁵¹.

Em razão disso, a discussão acerca das *hipóteses de utilização de mecanismos de contracomércio* orbitam ao redor de algumas questões. A primeira versa sobre o aspecto *financeiro* nas operações em voga, sempre um fator decisivo na modelagem contratual, seja pela crise internacional de crédito e consequente impacto sobre a *escassez de divisas*, seja pelas típicas *variações cambiais* cíclicas e contracíclicas. A segunda, a seu turno, aborda o *dinamismo e a instabilidade do cenário político-institucional* envolvido nessas operações, resultado do entrelaque de múltiplos fatores de decisão, tais como medidas de protecionismo dos postos de trabalho e da indústria local,

⁵⁰ ARNALDO GABRIEL R. COSTA NEVES, *Dos Contratos de Contrapartidas no Comércio Internacional – Countertrade*, ob. cit., p. 16. “O comércio internacional de contrapartidas (*countertrade*) é susceptível de apresentar interesse para áreas distintas como a História, a Economia, a política Internacional e o Direito; enquanto fenômeno exorbitante das relações econômicas internacionais o ‘*countertrade*’ apresenta uma problemática específica, prestando-se a ser desfragmentado numa perspectiva histórica (a evolução do ‘*countertrade*’ na História econômica mundial); numa perspectiva política (como instrumento de política econômica internacional); numa perspectiva teórica (teoria econômica nomeadamente face à teoria do comércio internacional e dos pagamentos internacionais), numa perspectiva estrutural (economia mundial) e numa perspectiva jurídica (aspectos jurídicos do ‘*countertrade*’; quer como contratos internacionais, quer face à regulação das relações econômicas internacionais).”

⁵¹ KENTON W. ELDERKIN, WARREN E. NORQUIST, *Creative countertrade: a guide to doing business worldwide*, Ballinger Pub. Co., Universidade da Califórnia, 1987, pp. 123-131.

inaugurando ou incrementando regras que beneficiem o país contratante, ou mediante a consecução de políticas de desenvolvimento de competências industriais e tecnológicas. A terceira questão reside, como consequência dos temas anteriores, na *aquisição de capacidade competitiva* do Estado destinatário, em face dos fornecedores, haja vista a possibilidade de vir a integrar a disputa por novos mercados⁵².

A *matriz estratégica* que acompanha os acordos de compensação é composta, em última análise, por *quatro dimensões*⁵³. A primeira, de *natureza defensiva*, tenta limitar a aplicação das práticas compensatórias às obrigações de suporte em ações de marketing e prospecção de mercados para fomentar as exportações do país contratante. A dimensão *estratégica passiva* trata as operações compensadas com mínimo interesse, uma vez que as visualizam como fato inerente ao comércio internacional e que pouca ou nenhuma agregação de valor traz à atividade mercantil no seu todo. Não obstante, a estratégia mais usualmente aplicada, particularmente por empresas norte-americanas⁵⁴, é a *reativa*, onde o mandamento é empregar os

⁵² POMPILIU VERZARIU, *O cenário global dos offsets no Novo Milênio*. In: BRASIL, Ministério das Relações Exteriores, *Panorama da Prática do Offset no Brasil: uma visão da negociação internacional de acordos de compensação comercial, industrial e tecnológica*, Brasília, 2004, pp. 332-336.

⁵³ COSTAS G. ALEXANDRIDES, BARBARA BOWERS, *The American Way to Countertrade*. Acesso em: 10/05/15. Disponível em: http://www.barternews.com/american_way.htm.

⁵⁴ O caso do ingresso da Pepsi Cola no mercado russo é emblemático. Ocorreu mediante uma operação de *countertrade* em que foram negociados os direitos de venda da *Vodka Stolichnaya* nos EUA, como condição *sine qua non* para a entrada do produto norte-americano na Rússia. Para isso, a *Pepsi Cola Company* e sua subsidiária, *PepsiCo Wines & Spirits International*, teriam entre suas responsabilidades realizar o marketing e o fornecimento para o mercado norte-americano da vodka russa, em compensação à provisão, pela *Pepsi Cola*, do xarope do refrigerante. Recentemente, no entanto, a *Pepsi Cola Company* fez mais um acordo inovador, tendo aceitado 17 submarinos, um cruzador, uma fragata, um *destroyer* como forma de pagamento por seus produtos. Por sua vez, esta frota de 20 navios de guerra seria vendida como sucata de aço. Cfr. DAN WEST, *Countertrade – An Innovative Approach to Marketing*. Acesso em: 10/05/15. Disponível em: http://www.barternews.com/approach_marketing.htm. Ver também DONALD L.

contratos de contrapartida estritamente como uma *ferramenta competitiva na conquista e manutenção de mercados*, sem que isso implique, efetivamente, em transferências de tecnologias ou outras práticas afins, evitando-se expor ao risco setores da economia americana envolvidos nas trocas de mercado⁵⁵.

Estas ações, contudo, não impedem de se conceber *estratégias proativas*, geradoras de compromissos com *emprego intensivo de compensações* das mais diversas modalidades, incluindo-se *ferramentas de marketing e transferência de tecnologia*, desde que seja mais rentável ou agregue valor ao contrato. Tal escolha, contudo, é estabelecida em conformidade com as *condições negociadas* em cada caso específico, designadamente tendendo à *redução dos custos de transação* e à mitigação da *incerteza gerada pelas assimetrias informacionais*. Todavia, as modalidades de *countertrade* denominadas *offset* e *counterpurchase* se apresentam como aquelas mais aptas a gerar oportunidades rentáveis nessas esferas negociais⁵⁶.

3. DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO E MERCADO DE TECNOLOGIA: OS ACORDOS DE COMPENSAÇÃO TECNOLÓGICA COMO PRESSUPOSTO.

A realidade contemporânea, marcada pelo pluralismo e pela complexidade das demandas sociais, exige a atuação de um “estado empreendedor”⁵⁷ capaz de proporcionar *desenvol-*

BRADY, *Essentials of International Marketing*, ob. cit., pp. 297-299.

⁵⁵ U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE - Bureau of Industry and Security - *Offsets in Defense Trade - Sixteenth Study (Conducted Pursuant to Section 723 of the Defense Production Act of 1950, as Amended)*, January 2012.

⁵⁶ BURHAN FATIY YAVAS, RODNEY FREED, DEMOS VARDIABASIS, *Uncertainty, the Lemon Problem, Asymmetric Information and Countertrade*, Journal of Transnational Management Development, 2000, 5:1, pp. 3-32, DOI: 10.1300/J130v05n01_02.

⁵⁷ MARIANA MAZZUCATO, *O Estado Empreendedor*, São Paulo, ed Portfolio Penguin, 2014, edição digital. “[...] O apoio à inovação pode tomar a forma de in-

vimento socioeconômico, visando à *sustentabilidade financeira* necessária à *preservação dos direitos sociais* e à *melhoria da qualidade de vida* dos cidadãos. De fato, é esse *empreendedorismo estatal* que coopera com a assunção do *direito ao desenvolvimento com aceção de direito fundamental*, inerente à condição primordial de existência digna da pessoa humana.

No âmbito da temática em voga, a atuação soberana dos Estados-nação, enquanto ente legitimado a *incentivar e promover o desenvolvimento socioeconômico*, no desempenho do papel central na escolha das *políticas públicas de incentivo à inovação*, restando caracterizado pela proposição de mecanismos de compensação, via *transferência de tecnologia*, as perspectivas impostas pelo novo *mercado internacional de tecnologia*⁵⁸.

No ponto, essa questão merece ser ratificada, ao enfatizar que o *comércio internacional* encontra-se alinhado com modernas *práticas mercadológicas envolvendo transferência e absorção de tecnologias*. Por essa razão, o *ambiente global das relações comerciais*, sabidamente competitivo, exige que os Estados sejam capazes de propor *políticas industriais nacio-*

vestimentos em P&D, infraestrutura, capacitação profissional e apoio direto e indireto à empresas e tecnologias específicas. À esquerda do espectro político, investimentos em áreas de programas que aumentam a produtividade são menos populares do que os gastos com instituições do Estado ligadas ao bem-estar social, como saúde ou educação. Mas essas instituições não conseguem sobreviver sem ter por trás uma economia que gere lucro e receitas fiscais que possam financiar esses direitos. Embora as políticas de redistribuição progressiva sejam fundamentais para garantir que os resultados do crescimento econômico sejam justos, elas em si não geram crescimento. A desigualdade pode prejudicar o crescimento, mas a igualdade por si só não pode estimulá-lo. [...]"

⁵⁸ MARGARETH LEISTER, *Aspectos jurídicos do Countertrade*, ob. cit., p. 44. “[...] Acerca do processo de globalização, a indústria, como um todo, tem demonstrado sua tendência à internacionalização e à rápida transferência de tecnologias com o intuito de diversificar mercados, reduzir riscos e complementar tecnologia e capacidade científica. Muitos governos reconhecem os efeitos benéficos da incorporação dos novos materiais nos processos de produção e fomentam sua implantação pelas vias alternativas. A via do *countertrade* permite a rápida transferência de informações e meios de produção avançados para os países em vias de desenvolvimento.”

nais que efetivamente incentivem o domínio de *processos tecnológicos produtivos*, visto que os *bens e serviços de alto teor tecnológico* são os elementos que mais *agregam valor à sociedade* e mais colaboram com a *ampliação da competitividade dos mercados*⁵⁹.

Ocorre que a constante *falta de liquidez financeira internacional* gerada por sucessivas *crises financeiras e cambiais*, demanda maior agilidade dos mecanismos transnacionais de regulamentação comercial. Esses, por sua vez, se sobressaem como *meios efetivos de pagamentos alternativos* à comercialização de produtos e serviços, cujos *ciclos tecnológicos* passaram a exigir, mais particularmente, *acordos de compensação de saldo (offset)*⁶⁰. Portanto, a *disseminação de informações tecnológicas* mediante tais modalidades de acordo se consolida pela *cooperação comercial*, calcada na lógica da reciprocidade e da proporcionalidade, notadamente no que tange à atividades de *assistência técnica em transferência de tecnologia*⁶¹.

⁵⁹ UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW, *UNCITRAL legal guide on international countertrade transactions*, New York, ed. United Nations, 1993, pp. 9 e ss, 35 e ss.

⁶⁰ MARGARETH LEISTER, *Aspectos jurídicos do Countertrade*, ob. cit., p. 41. “No âmbito econômico, temos que o acúmulo de capitais vem sendo substituído pela tecnologia aplicada aos meios de produção (acumulação do saber – ciência – e da técnica – tecnologia) enquanto fator mais importante para a produtividade industrial. E, dada a crise de liquidez, em refluxo à grande expansão financeira do pós-guerra, essas mudanças não tiveram reflexos globais. Em face de tal conjuntura, o comércio internacional, em sua forma clássica, com vistas à adequação ao novo cenário, buscou formas alternativas para contornar o emergente problema com os meios de pagamento. Os anos oitenta trouxeram a crise dos balanços de pagamento dos países em vias de desenvolvimento – a chamada crise do endividamento externo, que comprometeu os meios de pagamento de diversas economias potencialmente consumidoras.

Sem poupança interna e externa, os países em vias de desenvolvimento buscaram soluções distintas das tradicionais para os meios de pagamento de suas necessárias importações e implementação de tecnologia de ponta. [...]”

⁶¹ MARGARETH LEISTER, *Aspectos jurídicos do Countertrade*, ob. cit., p. 44. “Especialmente dado o fato de que a transferência de informações e meios de produção não significa que o conhecimento que gerou essa tecnologia será repassado, ou

O *alinhamento geoestratégico* ou a existência de *acordos de cooperação técnico-comercial* (bilateralismo ou regionalismo), congregado com o *poder de compra do Estado* contratante, certamente gerará reflexos político-institucionais favoráveis em termos de *efetividade e celeridade negocial*. Além disso, permitirá a ampliação das possibilidades de utilização do *offset* como *instrumento de ação da política industrial e tecnológica*, mediante a criação de oportunidades para a agregação de tecnologia, desenvolvimento da indústria e *alavancagem das exportações*, e ainda reduzir o esforço financeiro associado às importações⁶².

seja, a dependência continua existindo em termos de desenvolvimento do produto, de assistência técnica, de treinamento de pessoal qualificado, reposição de componentes e insumos, *et ali*, que subsistem quando a tecnologia é transferida pelos meios convencionais.”

⁶² NUNO CUNHA RODRIGUES, *A Contratação Pública como Instrumento de Política Econômica*, ob. cit., pp. 540-541. Apesar do grande avanço da legislação de regência da matéria no Estado Português, o autor se vale dos exemplos colhidos no Relatório da Comissão Permanente de contrapartidas de 2008, para aduzir sobre o baixíssimo grau de efetividade no cumprimento dos contratos de contrapartidas em Portugal, concluindo que: “As condições de formação dos contratos de execução de contrapartidas prestam-se, sem dificuldade, à inexecução, o que faz supor que os benefícios auferidos pelo Estado são inferiores aos custos suportados. Não há estudos rigorosos e independentes que permitam demonstrar, com rigor, os ganhos sociais das contrapartidas, ainda que, muitas vezes, os governos aceitem as contrapartidas com o objetivo de criar postos de trabalho. Mas o custo final é, não raramente, exorbitante, introduzido pelos próprios fornecedores que vêm nas contrapartidas uma oportunidade para aumentarem os lucros, numa lógica próxima da *public choice*, ou como forma de justificarem a aquisição de material militar dispendioso. Por meio das contrapartidas, consegue-se aceder a tecnologias de ponta ou a importações de bens e serviços que, doutra forma, não estariam nas possibilidades dos Estados ou facultar aos Estados mecanismos de retaliação no comércio internacional.

Em qualquer caso, a maioria da doutrina propende a defender que as contrapartidas acarretam prejuízos para o Estado adquirente, uma vez que inexistindo, na maior parte dos casos, um efeito reprodutor da despesa associada às contrapartidas, o fornecedor tende a repercutir diretamente o custo no preço ou nas suas revisões ou atualizações ou a reduzir a qualidade do objeto de fornecimento sendo estas circunstâncias, por vezes, dificilmente detectáveis, a curto prazo, pela entidade adjudicante. Por último, as contrapartidas induzem conhecidos fenômenos de corrupção do Estado, geradores, por si mesmos, de prejuízos incalculáveis.

Tal realidade é verificável com o evento histórico que marca o fim da Guerra Fria, quando uma das principais consequências observadas foi, designadamente, o sensível decréscimo do volume de operações comerciais envolvendo aquisição de equipamentos militares e assessoria em serviços de defesa. Neste processo, as relações comerciais experimentaram a continuidade da *convergência de interesses interestatais* por práticas de *offset* em outros *contratos internacionais de grande volume*, que não os exclusivamente destinados à defesa nacional (*civil offsets*)⁶³.

É certo que as *mais avançadas economias* possuem maior *grau de inserção* no mercado internacional, justamente por serem capazes de investir maior quantidade de recursos humanos e materiais em seu mercado interno. Percebe-se, pois, que este conjunto de ações gera um *efeito dinamizador* dos fatores de desenvolvimento socioeconômico que, por sua vez, refletem sobre o *nível de investimento* que essa mesma economia gerará em outros mercados.

Ao se analisar as variáveis que compõem o esforço de tais ações, verifica-se que os *sistemas econômicos* mais desenvolvidos possuem, comparativamente, os *sistemas mais amadurecidos de inovação e oferta de novas tecnologias*. Trata-se

Em resumo, na ausência de contrapartidas, pode especular-se ou mesmo presumir-se que o objeto do fornecimento – civil ou militar – teria um custo mais baixo ou mais vantajoso, economicamente, para entidade adjudicante.”

⁶³ JURGEN BRAUER, J. PAUL DUNNE, *Arms Trade Offsets and Development, 8th International Conference on Economics and Security*, University of the West of England, Bristol, June 2004. Em sentido contrário ao exposto, os autores evidenciam o quanto esta temática é complexa e multifacetada. Argumentam que os benefícios, ao país importador, das práticas de compensações negociadas são uma questão em aberto e que urge a necessidade de se determinar o verdadeiro valor dos ganhos socioeconômicos, por intermédio de uma análise detalhada do impacto esperado na economia. Neste sentido, afirmam que o ônus de provar que as medidas compensatórias são favoráveis ao desenvolvimento econômico encontra-se com aqueles que defendem sua utilização. Por conseguinte, apontam que os defensores dos acordos de *offset* tendem a exagerar os benefícios e minimizar ou ignorar os custos associados a tais operações.

da premissa conceitual de que quanto menos desenvolvida é uma economia nacional, maior será o *custo de adaptação* dessas tecnologias às condições do mercado local. O *risco associado* repousa na possibilidade do *custo de adaptação desincentivar a importação de tecnologias de ponta* ou, ao menos, incitar a contratação de tecnologias menos sofisticadas, na tentativa de equilibrar os gastos decorrentes⁶⁴.

As atividades desenvolvidas por *governos e empresas multinacionais no mercado internacional de tecnologia* podem ser observadas com base no nível de investimento em recursos humanos e materiais, bem como nos fluxos de *importações de tecnologia intensiva*. Tais investimentos são interpretados como um canal direto de *transferência de tecnologia*, designadamente no exemplo de países em vias de desenvolvimento. Esta assertiva é validada pelo confronto do fato com as evidências de que *empresas locais* reagem, com aumento de *atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D)*, à *adoção de tecnologias incorporadas* de mercados estrangeiros⁶⁵.

Neste contexto, a evidência expõe que as economias nacionais que operam níveis internacionalmente aceitáveis de *proteção à propriedade intelectual*, tendem a ser mais efetivas

⁶⁴ JOSÉ L. GROIZARD, *Technology Trade*, The Journal of Development Studies, 2009, 45:9, pp. 1526-1544, DOI: 10.1080/00220380902952332.

⁶⁵ CAROLINA MARCHIORI BEZERRA, *Inovações Tecnológicas e a Complexidade do Sistema Econômico*, São Paulo, ed. UNESP, 2010, edição digital. “As firmas, nesse sentido, tomam como base um conhecimento que já está disponível, é de caráter público, e é compartilhado por todos os agentes envolvidos. Mas também procuram, a partir de novas buscas, melhorar e diferenciar seus procedimentos e estratégias, apresentando com isso diferentes formas de utilização dessas tecnologias no seu interior, fator que as distingue dos seus concorrentes e gera variações e evolução no sistema.

Além disso, parte-se do pressuposto de que a inovação, para a perspectiva evolucionária, caracteriza-se por envolver variedade, complexidade institucional, incerteza e diversidade de opinião dos indivíduos e organizações, que tenderão a formar opiniões diferentes em relação às políticas de P&D. Ambientes que exibem inovação apresentam-se, portanto, em um contínuo estado de desequilíbrio, pois o processo de busca realizado pela firma a fim de introduzir inovações de processo e produto pode gerar diferentes reações no mercado. [...]”

no recebimento das medidas de *compensações tecnológicas*, uma vez que os acordos de *offset* geram oportunidade de: *produção licenciada; coprodução, subcontratação; investimentos estrangeiros diretos, e; transferência de tecnologia*, por via de *assistência técnica, capacitação* de pessoal (formação e treinamento) e atividades de P&D, propriamente considerada. Isto implica que os provedores internacionais de tecnologia são mais propensos a exportar tecnologia aos países onde as instituições respeitam a *propriedade intelectual*⁶⁶.

Em outro prisma, ao se considerar economias menos desenvolvidas, mas capazes de aprimorar sua capacidade *absorver a tecnologia transferida*, no contexto de uma postura proativa aos *investimentos de capital* (nacional e estrangeiro) e condizente com a formação de mão de obra especializada, observar-se-á o *efeito convergência (catch up)*. Portanto, o que se evidenciará é o *efeito dinamizador* sobre o sistema econômico que a atividade de transferência de tecnologia revela, quando há sinergia entre os fatores favoráveis ao *desenvolvimento científico e tecnológico*.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A busca pela efetivação da condição de *primazia do indivíduo*, quer na ordem interna, quer na ordem internacional, expõe a urgência de se protocolar o *direito ao desenvolvimento socioeconômico* no rol das estruturas basilares da *dignidade humana como direito fundamental*. Nesta medida, os acordos de compensação praticados internacionalmente podem ser modelados para realizar, efetivamente, medidas compensatórias capazes de favorecer e estimular o desenvolvimento tecnocientífico dos países em vias de desenvolvimento.

⁶⁶ AVIV SHOHAM, DOROTHY A. PAUN, *A Study of International Modes of Entry and Orientation Strategies Used in Countertrade Transactions*, ob. cit. Em sentido contrário, N. STEPHAN KINSELLA, *Contra a Propriedade Intelectual*, ed. Instituto Ludwig von Mises, 2010, pp. 25-38.

A importância do estímulo à produção de produtos manufaturados, dotados de valor tecnológico agregado, revela-se de caráter estratégico para o desenvolvimento da economia e para a conquista de novos mercados. Mas isso só ocorre de fato, na medida em que *ciclos virtuosos* são iniciados por *políticas públicas ajustadas e realistas de incentivo à inovação tecnológica* e de viés industrialista, conectando de forma sistêmica *capital humano, capital inovativo e capital financeiro*, por intermédio da exploração eficaz de tecnologia de ponta.

O esforço doutrinário despendido pela literatura especializada na construção de uma base teórica sólida e coerente para os contratos de contrapartida, particularmente para os acordos de compensação *stricto sensu*, considera que sua fundamentação encontra-se lastreada na realidade fática do comércio internacional. Portanto, a argumentação de que sua tipificação resta cogente à luz dos fatos, não pode admitir que discrepâncias administrativas ou executivas e que a falta de regulamento próprio sejam invocadas para desqualificá-los enquanto *instrumentos contratuais válidos e eficazes*.

Sob a disfunção dos acordos de compensação apontados por parte respeitável da doutrina, a conclusão deste breve ensaio assinala discordância, pelo justo argumento de que é possível ampliar-se os efeitos positivos e dinamizadores dos referidos ajustes na economia dos Estados contratantes, desde que haja: *efetividade na gestão e no controle contratual* (incluídas as atividades de acompanhamento e fiscalização do cumprimento das metas pactuadas) como via de mitigação de resultados esperados e não alcançados; a configuração das obrigações (sejam em contratos apartados, sejam como cláusulas dos contratos principais) de natureza jurídica condicional, ou seja, só se considerando adimplida a obrigação principal e seu respectivo pagamento, quando ocorrer a satisfação das obrigações de compensação); e adoção de uma *política pública efetiva de inovação tecnológica e de desenvolvimento científico* que seja,

ao mesmo tempo empreendedora e inclusiva.



5. REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO

- ARNALDO GABRIEL R. COSTA NEVES, *Dos Contratos de Contrapartidas no Comércio Internacional – Countertrade*, Coimbra, Almedina, 2003.
- AVIV SHOHAM, DOROTHY A. PAUN, *A Study of International Modes of Entry and Orientation Strategies Used in Countertrade Transactions*, *Journal of Global Marketing*, 1997, 11:3, 5-19, DOI: 10.1300/J042v11n03_02.
- BILAL AKTAS, *Turkish Industrial Participation & Offset Outlook*, Global Offset and Countertrade Association (GOCA), Spring Conference, Boca Raton, Flórida, EUA, 2013.
- BINA BAR-ON, *Civil Industrial Cooperation in Israel*, Global Offset and Countertrade Association (GOCA), Spring Conference, Boca Raton, Flórida, EUA, 2013.
- BURHAN FATIH YAVAS, RODNEY FREED, DEMOS VARDIABASIS, *Uncertainty, the Lemon Problem, Asymmetric Information and Countertrade*, *Journal of Transnational Management Development*, 2000, 5:1, pp. 3-32, DOI: 10.1300/J130v05n01_02.
- CAIO MÁRIO DA SILVA PEREIRA, *Instituições de Direito Civil*, Vol. III, 8 ed, Rio de Janeiro, 1990.
- CAROLINA MARCHIORI BEZERRA, *Inovações Tecnológicas e a Complexidade do Sistema Econômico*, São Paulo, ed. UNESP, 2010, edição digital.

- CLAUDIA KODJA, *Mundo em Crise*, Coimbra, Almedina, 2011.
- CRISTIANA TRAMONTE (org.), *A Comunicação na Aldeia Global*, São Paulo, Vozes, 2005.
- COSTAS G. ALEXANDRIDES, BARBARA LYNN BOWERS, *Countertrade: practices, strategies, and tactics*, 1987, ed. John Wiley, Universidade da Califórnia.
- COSTAS G. ALEXANDRIDES, BARBARA BOWERS, *The American Way to Countertrade*. Acesso em: 10/05/15. Disponível em: http://www.barternews.com/american_way.htm.
- DAN WEST, *Countertrade – An Innovative Approach to Marketing*. Acesso em: 10 maio 15. Disponível em: http://www.barternews.com/approach_marketing.htm.
- DELOITTE TOUCHE TOHMATSU LIMITED (DTTL), THE U.S. COUNCIL ON COMPETITIVENESS (Council). *2013 Global Manufacturing Competitiveness Index*. Acesso em 29 abril 2015. Disponível em: <http://www2.deloitte.com/us/en/pages/manufacturing/articles/2013-global-manufacturing-competitiveness-index.html>.
- DIETER GRIMM, *Constituição e Política*, Coleção Del Rey Internacional, v. 3, Belo Horizonte, 2006.
- DONALD L. BRADY, *Essentials of International Marketing*, London-New York, Routledge, 2014.
- DOLF STERNBERGER, *Patriotismo constitucional*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2001.
- FERNANDO R. TESÓN, *A Philosophy of International Law*, Westview Press, 1998.
- FERNANDO R. TESÓN, *The Kantian Theory of International Law*, Columbia Law Review, Vol. 92, nº 1 (Jan., 1992).
- FERNANDO R. TESÓN, *International Obligation and the Theory of Hypothetical Consent*, Yale Journal of International Law, 84, 1990.
- FREDERICO EDUARDO ZENEDIN GLITZ, *Padronização*

- contratual: notas a partir dos creative commons. In: Marcos Wachowicz. (Org.). Direito da Sociedade de Informação e Propriedade Intelectual, Curitiba, ed. Juruá, 2012.*
- FREDERICO EDUARDO ZENEDIN GLITZ, *Contrato, globalização e LEX mercatória [recurso eletrônico], Convenção de Viena 1980 (CISG), Princípios Contratuais Unidroit (2010) e Incoterms (2010)*, Rio de Janeiro, Clássica, 2012.
- GILBERTO BERCOVICI, *Constituição Econômica e Desenvolvimento: uma leitura a partir da Constituição de 1988*, São Paulo, Malheiros Editores, 2005.
- HANS PETER ULRICH. *Enhancing the effectiveness of international development: a systems approach*, *Development in Practice*, 2010, 20:2.
- JOÃO BOSCO LEOPOLDINO DA FONSECA, *Direito Econômico*, 6ª ed, Rio de Janeiro, Forense, 2010.
- JOÃO GRANDINO RODAS, *Contratos Internacionais*, São Paulo, Editora RT, 1985.
- JOSEPH GRUNWALD, KENNETH FLAMM, *The Global Factory - Foreign Assembly in International Trade*, *Journal of International Business Studies*, Summer 1986.
- JAVIER REYES, MARTINA GARCIA & RALPH LATTIMORE. *The International Economic Order and Trade Architecture*, *Spatial Economic Analysis*, 2009, 4:1.
- JOSÉ EDUARDO FARIA (org.), *Direito e Globalização Econômica. Implicações e perspectivas*. 1ª ed, 3ª tir., São Paulo, Malheiros, 2010.
- JOSÉ L. GROIZARD, *Technology Trade*, *The Journal of Development Studies*, 2009, 45:9, pp. 1526-1544, DOI: 10.1080/00220380902952332.
- JURGEN BRAUER, J. PAUL DUNNE, *Arms Trade Offsets*

- and Development, 8th International Conference on Economics and Security*, University of the West of England, Bristol, June 2004.
- JOHN AKHILE, *Compensatory Trade Strategy: How to Fund Import-Export Trade and Industrial Projects When Hard Currency Is in Short Supply*, ed. iUniverse, 2006;
- JÜRGEN HABERMAS, *The European Nation-State: on the Past and Future of Sovereignty and Citizenship, Mapping the nation*, ed. Gopal Balakrishnan, London-New York, Verso – New Left Review, 1999.
- JÜRGEN HABERMAS, *The Postnational Constellation: Political Essays*, ed. Max Pensky, Cambridge, MIT Press, 2001.
- JUSTIN PAUL, *International Marketing: Text and Cases*, McGraw-Hill Education, 2008.
- KENTON W. ELDERKIN, WARREN E. NORQUIST, *Creative countertrade: a guide to doing business worldwide*, Ballinger Pub. Co., Universidade da Califórnia, 1987.
- LAURA RESMINI, *Regional Patterns of Industry Location in Transition Countries: Does Economic Integration with the European Union Matter?*, *Regional Studies*, 41:6, 2007.
- MAGNUS LARSSON, *Experiences and Conclusions for Swiss Offset*, Global Offset and Countertrade Association (GOCA), Spring Conference, Boca Raton, Flórida, EUA, 2013.
- MARCELO CATTONI, *Poder Constituinte e Patriotismo Constitucional*, Belo Horizonte, 2006.
- MARGARETH LEISTER, *Aspectos jurídicos do Countertrade*, Porto Alegre, Livraria do Advogado, 2000.
- MARGARETH ANNE LEISTER, *Obrigações conexas, grupos de contratos e operações de offset*. In: BRASIL, Ministério das Relações Exteriores, *Panorama da Prática do Offset no Brasil: uma visão da negociação in-*

- ternacional de acordos de compensação comercial, industrial e tecnológica*, Brasília, 2004.
- MARIANA MAZZUCATO, *O Estado Empreendedor*, São Paulo, ed. Portfolio Penguin, 2014, edição digital.
- MARISTELA BASSO, *Contratos internacionais do comércio: negociação, conclusão, prática*, Porto Alegre, Livraria do Advogado, 1998.
- MATT SCHAFFER, *Winning the Countertrade War: New Export Strategies for America*, ed. John Wiley & Sons, Universidade da Califórnia, 1989.
- MOTSEKI MOFAMMERE, *Countertrade as an Export Development Strategy for Less-developed Countries: A Model and Application to Lesotho*, Curtin University of Technology, 1995.
- MICHAEL DOYLE, *Kant, liberal legacies, and foreign affairs: Part I*, Philosophy and Public Affairs, Vol. 12, n.º 3 (1983).
- MICHAEL MEYER, *1989 - O ano que mudou o mundo*, São Paulo, ed. Zahar, 2009.
- NICOLINO STRIZZI, G.S. KINDRA, *A Survey of Countertrade Practices with East European Countries*, International Marketing Review, Vol. 10, Nr. 6, 1993.
- N. STEPHAN KINSELLA, *Contra a Propriedade Intelectual*, São Paulo, ed. Instituto Ludwig von Mises, 2010.
- NUNO CUNHA RODRIGUES, *A Contratação Pública como Instrumento de Política Econômica*, Coimbra, Almedina, 2013.
- ORLANDO GOMES, *Contratos*, 12ª ed./6ª tiragem, Rio de Janeiro, 1993.
- PARK HYUNJIN, *Republic of Korea: Offset Program Policy*, Global Offset and Countertrade Association (GOCA), Spring Conference, Boca Raton, Flórida, EUA, 2013.
- PAULO SANDRONI (org.) *Novíssimo Dicionário de Economia*, São Paulo, ed. Best Seller, 1999.

- PEDRO COSTA GONÇALVES, *Reflexões sobre o Estado Regulador e o Estado Contratante*, Coimbra, 2013.
- POMPILIU VERZARIU, *O cenário global dos offsets no Novo Milênio*. In: BRASIL, Ministério das Relações Exteriores, *Panorama da Prática do Offset no Brasil: uma visão da negociação internacional de acordos de compensação comercial, industrial e tecnológica*, Brasília, 2004.
- RICHARD FLETCHER, NIGEL J. BARRETT, IAN F. WILKINSON, *Countertrade and Internationalisation – An Australian perspective*, *Journal of Global Marketing*, 1997, 10:3.
- RICHARD FLETCHER, *Countertrade and International Outsourcing – A relationship and network perspective*, 2009, working paper, Economics Department, University of Western Sydney.
- UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW, *UNCITRAL legal guide on international countertrade transactions*, New York, ed. United Nations, 1993.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE - *Bureau of Industry and Security - Offsets in Defense Trade - Sixteenth Study (Conducted Pursuant to Section 723 of the Defense Production Act of 1950, as Amended)*, January 2012.
- VICENTE BAGNOLI, *Direito e Poder Econômico: os limites jurídicos do Imperialismo frente aos limites econômicos da Soberania*, Rio de Janeiro, Elsevier, 2009.
- ZAIANI SAFARI, *Offset Programmes in Malaysia: A platform for collaborative economic and technology development*, Global Offset and Countertrade Association (GOCA), Spring Conference, Boca Raton, Flórida, EUA, 2013.
- ZYGMUNT BAUMAN, *Globalização: as consequências hu-*

manas, Rio de Janeiro, Zahar, 1999.