



UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA
KELLY CRISTINA DOS SANTOS

**ANÁLISE DA TRANSFERÊNCIA DO RISCO NOS CONTRATOS
INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA COM BASE NA CONVENÇÃO DE
VIENA E NOS INCOTERMS 2010**

Tubarão

2011

KELLY CRISTINA DOS SANTOS

**ANÁLISE DA TRANSFERÊNCIA DO RISCO NOS CONTRATOS
INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA COM BASE NA CONVENÇÃO DE
VIENA E NOS INCOTERMS 2010**

Trabalho conclusão de curso de TCC do curso de
Relações Internacionais da Universidade do Sul de
Santa Catarina, com requisito parcial à obtenção do grau
bacharel em Relações Internacionais.

Professora Orientadora: Terezinha Damian Antonio, Msc.

Tubarão

2011

KELLY CRISTINA DOS SANTOS

**ANÁLISE DA TRANSFERÊNCIA DO RISCO NOS CONTRATOS
INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA COM BASE NA CONVENÇÃO DE
VIENA E NOS INCOTERMS 2010**

FOLHA DE APROVAÇÃO

Este Trabalho de Conclusão de Curso do Curso de Relações Internacionais da Universidade do Sul de Santa Catarina – UNISUL foi julgado adequado à obtenção do título de bacharel em Relações Internacionais e aprovado em sua forma final pelo curso de Relações Internacionais da Universidade do Sul de Santa Catarina.

Tubarão, SC, 17 de novembro de 2011.

Banca Examinadora:

Nome do (a) orientador (a): Prof^a Terezinha Damian Antônio, Msc. – UNISUL

Nome do (a) examinador (a) 1: Prof^a Sandra L. N. A. M. Fileti, Esp. – UNISUL

Nome do (a) examinador (a) 2: Prof^a Renata Goulart Fernandes, Esp. – UNISUL

Dedico este trabalho aos meus pais e ao meu marido, que hoje se encontra ausente, pois de uma forma ou de outra estiveram sempre presentes com seu amor, carinho e incentivo que foram fundamentais para esta realização. Voltar-me para eles é completamente gratificante.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, exemplo de humildade e fonte sublime de inspiração em todos os meus momentos, por estar sempre presente, por me permitir desenvolver este trabalho com saúde, paz e harmonia ao lado das pessoas que mais amo.

Aos meus pais, irmãos e minha filha que me apoiaram em todos os momentos de minha vida, sempre confiantes, fazendo-me acreditar que é possível realizar sonhos e mostrando-me que perseverança e ética são ferramentas fundamentais para atingir metas.

Ao Lucio, pessoa que amei muito e que partiu muito cedo, que Deus o ilumine. Gostaria muito que ele estivesse nesse momento ao meu lado, vendo que eu consegui realizar um sonho. Ele será sempre muito importante na minha vida.

À minha orientadora, professora Terezinha Damian Antonio, pessoa pela qual tenho grande admiração e pela sua valiosa contribuição na orientação deste trabalho. Não mediu esforços, esteve sempre presente incentivando-me, orientando-me e direcionando-me para o melhor caminho.

À Universidade do Sul de Santa Catarina, aos professores e aos colegas de sala de aula de Relações Internacionais pela contribuição na ampliação dos meus conhecimentos.

Às demais pessoas e amigos que direta ou indiretamente, apesar de não serem citados, deram crédito aos meus objetivos.

Minha eterna gratidão a todos!

“A oportunidade para os grandes atos pode nunca chegar, mas a oportunidade para as boas ações se renova dia a dia”. (F. W. Faier)

RESUMO

O objetivo geral deste trabalho de conclusão de curso é analisar a questão da transferência do risco nos contratos internacionais de compra e venda, com fulcro na Convenção de Viena e os Incoterms 2010. Este trabalho apresenta as peculiaridades dos contratos internacionais e de sua negociação, enfocando os contratos de compra e venda internacional e os fundamentos da *Lex mercatoria*, do direito do comércio internacional, de formulação dos contratos, bem como apresenta as cláusulas mais utilizadas na confecção destes. Com a intensificação da globalização, o comércio internacional pode ser considerado a mola propulsora da economia mundial. E como resultado do aumento das relações comerciais globais, verifica-se um maior volume de contratos internacionais firmados. Visando a iniciar a presente pesquisa, foram revisados vários autores nacionais. Assim, o trabalho inicia revisando a evolução histórica do comércio internacional e a formulação dos contratos internacionais e seus fundamentos. A análise proposta enfoca a solução trazida dos INCOTERMS quanto à transmissão de risco. Dado o exposto, considera-se que este trabalho possa ser útil aos interessados no estudo e na aplicação das regras analisadas (Convenção de Viena e INCOTERMS) especialmente no que tange à transmissão de risco nos contratos internacionais. Este estudo constitui uma pesquisa qualitativa baseada em dados secundários obtidos através de pesquisa bibliográfica em livros e artigos do meio eletrônico. Os dados coletados foram analisados e apresentados em forma de relatório de pesquisa.

Palavras-chave: Contratos internacionais de compra e venda. Convenção de Viena. INCOTERMS. Transferência de risco.

ABSTRACT

The objective of this course conclusion paper is to analyze the issue of risk transfers in international contracts of sale, considering the Vienna Convention and the Incoterms 2010. This paper presents the peculiarities of international contracts and their negotiation focusing on the international purchase and sale contracts and the foundations of *Lex mercatoria* of international trade law, and the formulation of international trade agreements and the terms most frequently used in these international contracts. With the intensification of globalization, international trade can be considered the driving force of world economy. As a result of increased global trade, there is a greater volume of international contracts. To start this research, several national authors were sought. So the studies start by revisiting the historical evolution of international trade, the formulation of international contracts and their fundamentals. Subsequently, we present the terms most used in international trade agreements, emphasizing the legal aspects of its negotiation, drafting and subsequent training. The analysis of the issue of risk transfer in the purchase and sale of international contracts is another goal with a focus on two pieces of great importance to international trade now the Vienna Convention and INCOTERMS. The proposed analysis focuses on the solution that INCOTERMS brought about the transmission of risk. Given the above, it is considered that this work can be for those interested in the study and application of the rules analyzed (the Vienna Convention and INCOTERMS) especially on the issue of transfer of risk in international contracts. This study is a qualitative research based on secondary data obtained from literature in books and internet. The data collected were analyzed and presented in a research report

Keywords: international contracts of purchase and sale. Vienna Convention. INCOTERMS. Transfer of risk.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Resumo geral dos incoterms 2010.....	40
---	----

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	14
2.1 GLOBALIZAÇÕES DE MERCADOS E INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS	14
2.2 SEGMENTAÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS.....	17
2.3 NEGÓCIOS INTERNACIONAIS	19
2.4 CONTRATOS INTERNACIONAIS	22
2.4.1 Conceito e espécies de contratos internacionais	22
2.4.2 Legislação aplicável aos contratos internacionais	23
3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS	27
3.1 CONTRATO DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL	27
3.1.1 Formas de pagamento	28
3.1.2 Cláusulas essenciais dos contratos internacionais de compra e venda	29
3.2 A CONVENÇÃO DE VIENA	33
3.3 OS INCOTERMS	35
3.4 A TRANSFERÊNCIA DO RISCO NOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA	40
3.4.1 O risco nos Incoterms	41
3.4.2 O risco na Convenção de Viena	42
4 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES	45
5 REFERÊNCIAS	48
6 ANEXO 1 – A CONVENÇÃO DA ONU SOBRE OS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS UNCITRAL (VIENA, 1980)	50

1 INTRODUÇÃO

O tema deste trabalho é a transferência do risco nos contratos internacionais de compra e venda: a convenção de Viena e os INCOTERMS. O presente estudo enquadra-se na seguinte linha de pesquisa: administração estratégica e desenvolvimento sustentável.

A globalização da economia e o fortalecimento dos processos de integração regional intensificam definitivamente as relações internacionais de forma irreversível. O tema assume importante destaque em face da tendência mundial de globalização. Esta evolução econômica, a globalização, tem feito com que mais e mais empresas nacionais sigam o caminho da internacionalização, ou seja, que estejam inseridas no comércio exterior. O comércio exterior consiste, basicamente, em operações de compra e venda internacional entre dois ou mais países cuja mercadoria passa por transporte internacional, sendo o resultado financeiro uma operação de câmbio.

A abertura dos mercados globais tem mostrado que manter negócios com outros países não é apenas uma oportunidade para as empresas locais, mas sim uma necessidade. Além de poder divulgar seus produtos, essas empresas podem aumentar sua lucratividade, fortalecer sua marca perante os consumidores e, ainda, obter maior prestígio tanto nos mercados externo ou interno.

Vários países não estão no caminho do desenvolvimento e isso significa necessidade de bens de consumo, bens de produção, capital e tudo o que for possível importar devido à escassez de produtos do mercado interno ou aos preços mais acessíveis. Países como a China, a Índia e o leste europeu são os principais novos ingressantes no comércio internacional e sua demanda implica simplesmente em consumidores buscando qualquer tipo de bens que não tiveram acesso no mercado interno.

Exportar para mercados de forma operacional não é tão difícil, mas culturalmente é um tanto complexo. Toda e qualquer empresa que deseja negociar com outros países deve estar atenta a diversos fatores, tais como as leis de cada Estado e suas possíveis mudanças, o regime de governo, os índices econômicos e principalmente o histórico dos países, com os quais a negociação será celebrada, com o fim de torná-la satisfatória para ambas as partes. Uma negociação pode resultar em um contrato.

O conceito de contrato, tradicionalmente expresso por juristas nacionais e internacionais, contempla e define as diferentes formas de acordo com os diversos sistemas legais adotados pelos países, um instrumento que pode ser entendido como uma representação

de um acordo de vontades entre duas partes civilmente capazes.

Um contrato internacional implica, necessariamente, na existência de mais de um Estado. Desta forma, vale ressaltar a importância de se definir quais ordenamentos jurídicos conectados com o contrato será aplicado ao caso concreto. Entretanto, em alguns casos estas normas apresentam disponibilidades que seriam conflitos, o que requer a busca de normas estabelecidas em tratados e convenções, ou, recorrer aos usos e costumes que compõem a *Lex Mercatoria*, da qual os incoterms fazem parte.

O contrato de compra e venda tem como objetivo, especificamente, regulamentar os direitos e as obrigações das partes relativamente a determinado objeto, bem como estabelecer a relação jurídica pactuada entre parceiros comerciais tornando-a, sempre que possível, imparcial e perfeita. Quando essa relação jurídica ocorrer entre parceiros comerciais de nações diferentes - exportadores (vendedores) e importadores (compradores), assumirá caráter internacional.

Os *International Commercial Terms*/Termos Internacionais de Comércio (*INCOTERMS*) servem para definir, dentro da estrutura de um contrato de compra e venda internacionais, os direitos e obrigações recíprocas do exportador e do importador, estabelecendo um conjunto padrão de definições e determinando regras e práticas neutras. Os Incoterms têm esse objetivo, uma vez que se trata de regras internacionais, imparciais, de caráter uniformizador, constituindo toda a base dos negócios internacionais e objetivando promover sua harmonia. Na realidade, não impõem e sim propõem o entendimento entre vendedor e comprador quanto às tarefas necessárias para deslocamento da mercadoria do local onde é elaborada até o local de destino final (zona de consumo): embalagem, transportes internos, licenças de exportação e de importação, movimentação em terminais, transporte e seguro internacionais etc. Os Incoterms são muito conhecidos daqueles que lidam com comércio exterior e têm significativas cláusulas que compõem um contrato.

Os tratados e convenções servem como princípios e conceitos jurídicos dos contratos internacionais e ao Poder Judiciário dos sistemas jurídicos nacionais. (ARAÚJO, 2004)

A Convenção de Viena para compra e venda internacional de mercadoria (CVIM), exemplo de uniformização de regras internacionais, possibilita que trocas comerciais se tornem mais fáceis e baratas. O fato de o Brasil ainda não ter ratificado é um obstáculo para o crescimento do comércio internacional do país. Dentre as principais vantagens diretamente associadas à convenção tem-se a redução dos custos de transação e o aumento da segurança e previsibilidade dos agentes econômicos acerca das regras aplicáveis à suas relações.

Nessa perspectiva, sejam certas regras incorporadas pelas partes em seus contratos, sejam estabelecidos tratado ou convenções como a lei aplicável àquela relação jurídica, a vontade dos agentes econômicos que passam a ser vistos como sujeitos pelo direito internacional exerce influência na consolidação de regras e práticas no comércio internacional.

Entretanto, essa diversidade acaba refletindo em inúmeras práticas comerciais diferentes. Por sua vez, essas mesmas regras e costumes verificados na prática comercial, mas não positivados como direito vigente, exercem grande influência nas relações comerciais não apenas dentro dos países, mas também entre agentes econômicos situados em diferentes Estados. Diante dessa diversidade, resta clara, uma incompatibilidade de regras formais ou informais entre os países, fato que pode gerar obstáculos à negociação e ao bom andamento do contrato.

Diante do relatado, pretende-se aqui investigar como ocorre a transferência do risco nos contratos internacionais de compra e venda, considerando-se a Convenção de Viena e os INCOTERMS 2010, como bases legais.

O objetivo geral deste trabalho é analisar a transferência do risco nos contratos internacionais de compra e venda, com fulcro na Convenção de Viena e os Incoterms 2010.

Já os objetivos específicos desta pesquisa visam a: desenvolver a fundamentação teórica sobre o tema, abordando conceitos de globalização de mercados, competitividade internacional, internacionalização, negócios internacionais, mercados internacionais e formas de ingresso nos mercados internacionais; apresentar a teoria geral dos contratos e especificamente os contratos internacionais; destacar a questão da internacionalidade do contrato e as características do contrato de compra e venda internacional; entender a questão do risco no âmbito do sistema jurídico brasileiro; analisar a transmissão do risco na convenção de Viena; abordar os incoterms, sua definição e análise individualizada; analisar a solução trazida pelos incoterms quanto à transmissão do risco; e propor recomendações a partir do estudo realizado.

Cabe, ainda, ressaltar as seguintes razões que justificam a realização deste estudo. Além de um trabalho de conclusão de curso ser uma exigência do curso de Relações Internacionais para a obtenção do título de bacharel em Relações Internacionais, o tema proposto pela pesquisadora representa um desafio pessoal, somado a sua curiosidade e necessidade de aprender.

O conhecimento dos contratos internacionais, mesmo que de caráter superficial no ramo do Direito Internacional, é deveras importante para os profissionais que atuam na área e

nas áreas afins, tais como, Direito, Comércio Exterior e Administração.

Em relação aos procedimentos metodológicos adotados para a elaboração deste trabalho, apresentam-se as seguintes informações. Esta pesquisa é do tipo qualitativa, ou seja, aquela utilizada quando se busca perceber e entender a natureza geral de uma questão, abrindo espaço para a interpretação. Este trabalho visa estudar a questão da transferência do risco nos contratos de compra e venda internacional, considerando-se o que dispõe a Convenção de Viena e os Incoterms e baseia-se em dados secundários, isto é, em informações já existentes coletadas em diversas fontes, principalmente, livros e internet. Os dados coletados foram analisados e apresentados em forma de relatórios de pesquisa para a disciplina Trabalho de Conclusão de Curso em Relações Internacionais II.

Ao final, apresenta-se a organização de estudo, que está dividido em quatro capítulos, sendo que o primeiro trata da introdução. O segundo capítulo aborda a fundamentação teórica que contempla os aspectos conceituais sobre globalização de mercados, internacionalização de empresas, negócios internacionais, formas de ingresso nos mercados internacionais, contratos internacionais. O terceiro capítulo contempla a apresentação e análise de dados onde foi discutido o problema de pesquisa e apresentada a resposta à pergunta de pesquisa. O quarto e último capítulo aborda a conclusão e recomendações.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 GLOBALIZAÇÃO DE MERCADOS E INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

A economia mundial vem mostrando um período de transformação radical. De um lado, existem as políticas governamentais de abertura econômica, de outro, um conjunto de forças independentes comandadas pelo progresso tecnológico, particularmente na área de transporte e comunicações. Os benefícios de tal processo não estão distribuídos universalmente por todos os países, embora um número crescente de nações venha desfrutando a prosperidade econômica associada à globalização. (LANZANA et al., 2006).

Os mercados estão cada vez mais integrados e cada país depende crescentemente de compras e vendas externas. Dois grandes motores da globalização são a expressão do investimento direto externo e a expansão do comércio internacional. Eles facilitam a divisão internacional do trabalho, representam a forma mais eficiente de difusão de conhecimento tecnológico, de capital, de criação de riqueza e podem possibilitar a incorporação da capacidade produtiva potencial dos países no processo de desenvolvimento econômico, abrindo novos mercados para produtos e serviços de alto valor adicionado e possibilitando, ainda, oportunidades de empregos melhor remunerados. A globalização não pode ser retardada nem ignorada. Portanto, participar ou não da globalização não é uma escolha, dadas as mudanças irreversíveis no ambiente internacional. É impossível, na era da tecnologia da informação, um país isolar-se do mercado mundial, a não ser a um custo social muito elevado, já que ele se marginalizaria da prosperidade material aberta a um número crescente de nações. (LANZANA et al., 2006).

Dada a volatilidade desse mercado, são necessárias políticas fiscais e cambiais consistentes com a capacidade de financiamento externo, sob pena de o país ter de enfrentar ataques especulativos recorrentes contra sua moeda, o que tem efeitos devastadores sobre a economia. Também cabe ressaltar que a integração crescente na economia mundial tem custos econômicos e sociais bem definidos nessa etapa de transição devido à exposição de setores protegidos à concorrência internacional. O ideal é inicialmente avançar na estabilização e nas reformas domésticas para depois avançar na inserção internacional. (LANZANA et al., 2006).

O ambiente econômico mundial oferece grandes oportunidades de integração, mas cada país tem de aproveitá-las. Uma participação crescente na economia internacional

possibilita inúmeros benefícios: ela permite uma melhor alocação dos recursos em direção aos setores nos quais o país tenha vantagens competitivas, aumenta a eficiência por meio da concorrência entre as empresas e favorece a difusão tecnológica e do conhecimento. Com isso, deverá aumentar a convergência de renda entre as nações na medida em que os países em desenvolvimento terão taxas de crescimento superiores às observadas nos países ricos. Por isso, são necessárias políticas governamentais como a coordenação na fusão da empresa doméstica para ganhar escala e competitividade, programas de treinamento de mão de obra, assistência técnica para a difusão da tecnologia e linhas de crédito preferencial para facilitar o ajuste. (LANZANA et al., 2006).

Como a globalização dos mercados, as empresas de qualquer porte, mesmo quando operam apenas no mercado doméstico, passaram a enfrentar a concorrência de empresas e produtos procedentes do exterior. E no ambiente da globalização, os produtos, os preços, os negócios, as organizações e até mesmo as normas são definidos no comércio internacional. Por isso, as empresas precisam buscar a internacionalização, que, segundo Soares (2004), trata-se de um investimento que possibilita à empresa, ganhos de competitividade e de escala inclusive para concorrer melhor no mercado doméstico.

Entretanto, nem toda empresa necessita ou pode internacionalizar-se. É por essa razão que, antes de tudo, é necessário fazer um diagnóstico organizacional para verificar a potencialidade da empresa e do produto e, no caso das pequenas e das microempresas se existe, além disso, o comprometimento dos donos e recursos financeiros disponíveis para investir. Com base nesse diagnóstico, pode-se estabelecer a estratégia que a empresa deve adotar, o que às vezes significa a decisão de operar apenas no mercado doméstico, pois a internacionalização não é apenas uma questão de estratégia, mas também de organização, conforme Soares (2004).

As empresas costumam concentrar atenção e recursos nos aspectos mercadológicos e na elaboração de estratégias corporativas e de negócios, mas é bom não negligenciar os aspectos fundamentais da organização e de estrutura necessários para a implementação das estratégias planejadas. A empresa precisa entender que vai ter de incorporar à sua estrutura, pessoas de outras origens e sistemas de valores. Além de aprenderem a trabalhar com a cultura da empresa, essas pessoas esperam que a organização atenda suas necessidades particulares. Isso certamente implicará políticas diferenciadas de recursos humanos, horários diferentes, incentivos, planos de cargos e salários que considerem a realidade do mercado de trabalho do país em que a empresa opera. (SOARES, 2004).

No entanto, os processos de internacionalização de empresa podem também

resultar de dois outros tipos de relacionamento entre subsidiárias e relacionamentos entre as diversas unidades da multinacional e os fatores externos, como fornecedores e compradores, localizados em diversos países, segundo Soares (2004). Quanto ao relacionamento entre subsidiárias, acredita que os processos de internacionalização podem ser vistos como uma forma de gerenciar esse tipo de relacionamento. Nesse sentido, uma subsidiária pode expandir o seu tradicional papel na multinacional a que pertence, afetando assim o desenvolvimento de outras subsidiárias. De maneira mais precisa, além de servir como canal de distribuição de serviços desenvolvidos pela matriz, umas subsidiárias podem assumir papéis estratégicos dentro da multinacional. Além disso, uma determinada subsidiária pode iniciar o seu próprio processo de internacionalização ou então coordenar e gerenciar outras unidades da multinacional.

Os processos de internacionalização de uma empresa podem também resultar de relacionamentos interorganizacionais, ou seja, as diversas unidades da multinacional e os atores externos como fornecedores e compradores. O processo de internacionalização pode ser um excelente negócio para uma empresa, desde que isso aconteça de forma planejada, consciente e uma vez que se tenha o domínio das regras e usos do comércio exterior. Caso contrário, as vendas ao exterior podem representar prejuízos e uma péssima experiência às empresas. Na base deste processo a informação assume um papel crítico, pois é a base fundamental de todas as decisões. É importante estar informado sobre aspectos internos (custos, capacidade de produção, etc.) tanto quanto externos (custos da exportação, curso de câmbio da moeda, etc.), muitas vezes desconhecidas ou difíceis de serem mensuradas.

Segundo Minervini (2008), podem iniciar a exportação aquelas empresas que avaliem sua capacidade de internacionalização e encararem a exportação como uma estratégia para melhorar a competitividade que está conectada ao compromisso com qualidade, criatividade e profissionalismo. A exportação é uma atividade de médio em longo prazo que exige planejamento de recursos e paciência, o que geralmente falta em épocas de crise, quando sobreviver torna-se a prioridade da empresa. Dificilmente se obtém êxito no mercado externo quando não se o tem no mercado interno. Assim, não é viável encarar a exportação como um salva vidas ou válvula de escape quando o mercado interno está em crise.

Para a internacionalização de uma empresa deve-se ter alguma competência específica que compense a falta de conhecimento da forma de atuação (cultura, estrutura do setor, ambiente político) no mercado externo face à concorrência local. A empresa deve ter uma capacidade de gerir os seus ativos mais eficientemente pelo investimento direto do que

através de relações contratuais com parceiros locais. Para que exista uma multinacional é necessário que as condições num mercado externo criem uma motivação que possa ser explorada com base em competências específicas da empresa e que esta tenha uma capacidade organizacional de gerir melhor os seus ativos diretamente do que através de relações contratuais. O tamanho das empresas tem um impacto direto em seus investimentos, por isso as que possuem uma produtividade maior conseguem realizar investimentos externos e expandir seu mercado e setor produtivo, adequando-se sempre aos hábitos de consumo e diferentes normas culturais. (SOARES, 2004).

2.2 SEGMENTAÇÃO DE MERCADOS INTERNACIONAIS

Ingressar no mercado internacional deve ser uma questão da estratégia de médio e longo prazo. Por isso, não se pode esperar resultados imediatos e grandiosos. A introdução de uma nova fornecedora em mercados tradicionais costuma levar algum tempo. Reservar determinada parcela da produção para o mercado externo faz parte dessa estratégia, pois exportar exige continuidade. (MINERVINI, 2008).

A empresa internacionalizada assume compromissos em diferentes mercados mundiais e pode obter muitas vantagens em relação às empresas que operam somente no mercado interno. Desta forma, a empresa que atua em mercados internacionais tem a vantagem de diversificar os riscos das operações comerciais, pois, em mercado nacional em que há recessão ou depressão econômica, os empresários que não entraram em mercados mundiais vêm-se afetados constantemente por uma diminuição em suas vendas e geram um excesso de capacidade produtiva. Quando se desenvolvem operações externas, todos os esforços e recursos não se concentram no mercado nacional, diminuindo, dessa maneira, os efeitos dos vai e vem relativos ao mercado interno que podem afetar o negócio. Além disso, são aumentados os volumes comercializados, o que pode gerar vantagens competitivas no preço e na qualidade, como explica Cignacco (2009).

Os diferenciais percebidos em certos atributos do produto (qualidade, desenho, tecnologia, custos, etc.) em relação a um mercado deveriam ser sempre verificados para saber que se referem a diferenças reais e não a percepções errôneas. Um fator importante que impulsiona a exportação é o acesso a informações exclusivas sobre oportunidades de negócios nos mercados mundiais. Entretanto, os critérios para seleção de mercado potencial são

diversos. Eles podem determinar as relações entre empresa-produto / países-mercados mais adequadas e recebem o nome de macrosegmentação. Um estudo das variáveis macroeconômicas de um país deve ser realizado e a partir dessas informações, a empresa deve projetar e estimular dados sobre o segmento em que pretende se direcionar. (CIGNACCO, 2009).

A empresa deve iniciar a internacionalização, concentrando suas exportações em mercados próximos geograficamente, dirigindo-se a países limítrofes. No processo de tomada de decisão para ingressar nos mercados exteriores, a empresa se orienta em situações de incerteza. Como consequência dessa insegurança a respeito de algumas variáveis que estão fora de seu alcance, o empresário nunca tem total certeza do resultado de suas ações. A empresa deve projetar suas atividades dentro de um plano estratégico, considerando os recursos, o tempo disponível e o plano de ação. A decisão de se internacionalizar compreende uma série de decisões adicionais que partem da principal como a obtenção de informação, a adequação do produto a pedido de um mercado, a escolha de uma política de penetração apropriada, entre outras. (CIGNACCO, 2009).

A empresa deve determinar, entre outros aspectos, se tem ou não potencial para exportação, ou seja, capacidade para se internacionalizar. Para isso, é preciso, em primeiro lugar, realizar uma avaliação macroeconômica do país de origem (como competitividade do país de acordo com seu tipo de câmbio, o sistema de apoio às exportações, as vantagens competitivas do país em determinado setor etc.). Em segundo lugar, devem-se interpretar dados relativos aos países destinos selecionados (obstáculos ao comércio, indicadores econômicos, acordos regionais comerciais, existência de oportunidade de negócios). (CIGNACCO, 2009).

Em relação à escolha do canal de comercialização internacional, a empresa deve optar por uma estrutura empresarial mais adequada para o acesso aos mercados externos. O empresário considerará determinados fatores que vão influenciar sua decisão: dimensão e conhecimento do mercado, obstáculos tarifários e não tarifários característicos da concorrência e do consumidor, classe do produto, segmento ao qual se dirige, entre outros. Existem duas estratégias definidas que consideram a quantidade de mercados alcançados. A primeira delas é a estratégia de diversificação de mercados, por meio da qual a empresa entra em numerosos mercados. A outra é a estratégia de concentração, em que a empresa centraliza seus esforços e seus recursos em poucos mercados. Ao se concentrar em poucos mercados, a empresa cria uma situação de mais dependência em reduzindo número de mercados. Existe uma situação de maior fragilidade da empresa quando exposta aos diversos eventos que

acontecem nos mercados escolhidos. Demonstra-se eficiente em bens que precisam de adaptação nas variáveis do produto e na comunicação para cada mercado, uma vez que não é aconselhável diversificar a expansão em muitos países, já que o custo de adaptação em cada um deles é muito elevado. (CIGNACCO, 2009).

De acordo com Minervini (2008), para ingressar nos mercados internacionais, a empresa pode optar pela presença direta no mercado, através do estabelecimento de uma filial de vendas, uma filial de produção ou um escritório de representação; pela presença ligada a cooperações e alianças, que pode ser feita através da participação em um consórcio de promoção de exportação, da transferência de tecnologia, com uma rede de franquia, ou de uma *joint venture* (acordo pelo qual duas ou mais empresas colaboram para a realização de um projeto industrial ou comercial, valendo-se de parcerias e repartição dos riscos do investimento), ou, da forma mais simples, pela presença indireta, que pode ocorrer por meio de um agente, um distribuidor ou uma *trading company* (sociedade mercantil que desenvolve atividades relacionadas com as operações de comércio exterior, mantendo contato com fornecedores, consultores, atacadistas, governos, empresas de seguros, empresas de logística internacional, clientes, bancos, agentes, associações empresariais e outras *tradings*).

2.3 NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

A negociação internacional é extremamente complexa e envolve uma série de habilidades e informações. Os negociadores internacionais devem ser persistentes, visando obter um vínculo duradouro. A negociação internacional é o processo de comunicação de mão dupla cujo objetivo é chegar a um acordo mútuo sobre necessidades e opiniões divergentes. Negociar significa persuadir ao invés de usar força bruta. Além disso, negociar quer dizer que o outro lado sentir-se-á satisfeito com o resultado da negociação. Por isso, a negociação só pode ser considerada bem-sucedida quando ambas as partes acreditarem que ela atendeu suas necessidades ou atingiu seus objetivos, lidando com as diferenças culturais e costumes que são essenciais para se chegar a um bom acordo, conforme Martinelli, Ventura e Machado (2004).

Um processo de negociação internacional é composto de ritmos, estratégias de negociações, relações interpessoais, aspectos emocionais, processo decisório e fatores contratuais e administrativos. Buscar informações sobre o ritmo das negociações de cada país

torna-se um aspecto importante, pois também varia muito conforme a cultura. Alguns países levam em consideração toda a formalidade, o que torna a negociação lenta, enquanto outros preferem ir direto ao assunto, segundo Martinelli, Ventura e Machado (2004).

Cada negociação é uma situação única que requer estratégia específica e tática. A estratégia de negociação deve ser planejada com base nas metas que se pretende atingir durante todo o processo que variam de país para país, assim como as concessões a serem abordadas. Em uma negociação, seja ela nacional ou internacional, o grau de confiança é essencial. Porém, em uma negociação internacional essa não é uma tarefa fácil, pois além de estar negociando com alguém que não se conhece, se está negociando em uma cultura diferente. Desta forma, a negociação apresentará um resultado melhor para ambas as partes se estas aperfeiçoarem suas habilidades de trabalhar em conjunto, como explica Martinelli, Ventura e Machado (2004).

O processo decisório também varia conforme a cultura sendo fundamental ter conhecimento sobre como a outra parte toma suas decisões. O processo de negociação é extremamente complexo visto que envolve pessoas e o comportamento humano. Trata-se não apenas de estabelecer as diferenças entre as pessoas no que se refere a valores, objetivos, maneiras de pensar e de conduzir uma negociação, mas também de estruturar um quadro de pensamentos e tomada de decisão para as diferentes partes envolvidas no processo, de acordo com Martinelli, Ventura e Machado (2004).

As negociações internacionais normalmente se materializam na forma de contratos, em que direitos e deveres são pré- estabelecidos. Por isso, compreender o processo de celebração dos contratos internacionais por parte dos negociadores globais é essencial para o sucesso das negociações em âmbito internacional. Contudo, os fatores contratuais e administrativos assim como as negociações variam de região para região, pois alguns países apresentam complexidades burocráticas na formação dos contratos. Além disso, os acordos são construídos com base na informação. A negociação cria valores integrativos quando existem concessões feitas com base na informação sobre as diferenças nos interesses e prioridades dos envolvidos. Os negociadores devem buscar informações sobre os interesses da outra parte, ao mesmo tempo em que tentam preservar ao máximo suas informações. Desta forma, encontrar informações precisas sobre a outra parte configura-se em um grande desafio por parte dos negociadores globais. (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2004).

Ainda de acordo com o mesmo autor, em grandes negociações globais, os governos dos países envolvidos atuam diretamente como parte no processo de negociação. Isso ocorre com grande frequência em negociações que envolvem países em

desenvolvimento, em que há a cooperação financeira de agências internacionais como o Banco Mundial, o Banco Interamericano de Desenvolvimento e órgãos diretamente ligados a outras organizações internacionais. Os negociadores, portanto, devem buscar decisões equilibradas, visando obter relacionamento duradouro com a outra parte e com o governo envolvido e contribuindo para consolidar sua imagem favorável no comércio internacional, especialmente quando suas decisões envolvem um dilema ético.

Conforme Minervini (2008) dois fatores são importantes na negociação internacional e constituem parâmetros fundamentais na gestão das operações de comércio exterior: preço e contratos. Muitas empresas se apresentam com produtos, preços, qualidade e condições de entrega iguais. Neste caso, a diferença está em um serviço inovador, na personalização do produto ou no preço competitivo.

A base da formulação do preço de exportação, segundo Minervini (2008) é o conhecimento dos termos de comércio internacional, os incoterms (*Internacional Commercial Terms*) que representam uma convenção adotada pela Câmara de Comércio Internacional para a interpretação dos termos comerciais em contratos de compra e venda. Estes termos consideram uma série de obrigações entre exportador e importador. Desta forma, na formulação definitiva do preço, a empresa deve considerar aspectos, como custo, lucro, embalagem, transporte, impostos, seguro, taxas e margem de lucro, como também, na determinação da política de preços, a empresa deve levar em consideração, aspectos, como, personalização do produto, serviço pós-venda e garantias suplementares, dentre outros.

Além do preço, o outro fator que deve ser considerado em uma negociação internacional, é o contrato. Muitas empresas não dão a devida atenção para a redação de um contrato internacional, considerando-o, às vezes, uma extensão de acordos verbais com o parceiro no exterior. Em outros casos, as empresas trabalham sem contrato algum, o que pode ser arriscado, segundo Minervini (2008).

Desta forma, o contrato é o ato jurídico que visa à satisfação de interesses de duas ou mais pessoas físicas e ou jurídicas, criando, modificando ou extinguindo direitos de natureza patrimonial. Trata-se de um instrumento fundamental para a coexistência dos povos e para o progresso da sociedade. Quando envolver pessoas ou empresas de países diferentes, realiza-se um contrato internacional. (SOARES, 2004).

2.4 CONTRATOS INTERNACIONAIS

2.5.1 Conceito e espécies de contratos internacionais

O contrato é uma forma de documentar tudo que foi negociado a respeito do objeto de interesse da negociação e que se torna objeto do contrato. Trata-se de um documento que identifica as partes contratantes, o objeto do contrato, a forma e condições de pagamento, os direitos e obrigações das partes, a vigência do contrato, dentre outros elementos e informações que devem ser incluídas no documento, conforme a necessidade e o acordado em cada negociação. Os contratos são fundamentais para a co-existência dos povos e para o progresso da sociedade. Constituem um ato jurídico que visa satisfazer o interesse de duas ou mais pessoas físicas ou jurídicas, como explica Antonio (2006).

Os contratos que antes eram celebrados somente em nível nacional, entre empresas ou pessoas de um mesmo país ou região, tomaram uma proporção muito maior com a abertura das fronteiras dos Estados para o comércio internacional. Atualmente, são celebrados muitos contratos internacionais de comércio, das mais várias formas e para regulamentar transações das mais diversas. Dentre os tipos mais usuais, destacam-se os seguintes, segundo Basso (2002):

- a) *Agência*: contrato pelo qual um exportador nomeia um representante comercial no mercado que deseja vender suas mercadorias;
- b) *Distribuição*: contrato pelo qual um exportador nomeia uma empresa que importará seus produtos em determinadas condições para revendê-los no seu mercado atuação;
- c) *Factoring*: contrato pelo qual um comerciante negocia definitivamente seus créditos de vendas mediante o pagamento de um preço;
- d) *Franchising*: contrato pelo qual uma empresa cede as suas marcas e tecnologias a outra mediante o pagamento de um preço ou um percentual sobre o faturamento;
- e) *Joint venture*: contrato em que duas partes resolvem empreender um negócio conjuntamente;
- f) *Leasing*: contrato pelo qual alguém arrenda determinado bem por determinado período, em geral máquinas, veículos e equipamentos mediante o pagamento de um preço previamente estabelecido;
- g) *Know how*: contrato pelo qual alguém cede seus direitos de uso exclusivo e

propriedade intelectual sobre conhecimento, tecnologias ou processos mediante o pagamento de *royalties*; e

h) Contrato de exportação de serviços: contrato em que uma empresa se compromete a realizar determinados serviços no exterior, o contrato de compra e venda internacional. O contrato internacional é a consequência do intercâmbio entre Estados e pessoas, no sentido amplo, cujas características são diversificadas dos mecanismos conhecidos e, usualmente, utilizados pelos comerciantes.

O contrato internacional é definido por Ventura (2002), como sendo um acordo de vontades entre as partes contratantes, que envolve dois ou mais sistemas jurídicos estrangeiros. Por isso, contratar em nível internacional é uma tarefa mais complexa, em função das divergências de idioma e legislação. Pelo fato de o inglês ser considerado um idioma universal, a maioria dos contratos internacionais é redigida neste idioma, porém nada impede que os contratos sejam redigidos em dois ou mais idiomas. As partes também precisam definir o foro competente e a legislação a ser aplicada, podendo, uma das partes se submeter ao foro e legislação da outra, ou ambas acordarem em se submeter a uma terceira legislação.

2.4.2. Legislação aplicável aos contratos internacionais

Segundo Ventura (2002), a principal característica de um contrato internacional de comércio é a extraterritorialidade. Por esta característica, a formação dos contratos põe

Para a constituição de uma relação comercial entre organizações ou pessoas de diferentes Estados, através de contratos, é necessário observar-se algumas regras que cada país possui com relação a essa negociação. Então, pode-se dizer que não basta apenas que a empresa ou as pessoas expressem a vontade de contratar para que isso se torne possível, mas que esse contrato obedeça as normas do direito privado quanto à constituição do mesmo para que tenha validade. Constatando-se a vontade das partes em contratar, deve-se observar a capacidade das partes contratantes. Quando esse contrato é realizado em nível internacional normalmente se leva em consideração o que diz a lei de foro do país de celebração do ato, para verificar a capacidade das partes contratantes.

Os contratos internacionais são acordos estabelecidos entre pessoas ou empresas de países diferentes. Desta forma, estes contratos possuem elementos que permitem vinculá-los a mais de um sistema jurídico nacional, pela existência de contratantes em domicílios de nacionalidades distintas e portadores de culturas e costumes diversos. Por isso, na elaboração do contrato internacional, é preciso indicar o direito aplicável ao contrato, como também saber como resolver o conflito e de que forma o sistema jurídico de uma das partes vai aplicar a decisão judicial baseada no direito da outra parte. (ANTONIO, 2006)

As normas de um ordenamento jurídico são válidas e eficazes dentro do seu território, e só podem ser aplicadas em território estrangeiro, se outro país concordar. O direito internacional cuida da solução de conflitos de lei no espaço, ou seja, da possibilidade de aplicação de dois ou mais sistemas jurídicos nacionais para a regulamentação de determinado caso, através de elementos de conexão, que apontam o direito aplicável aos contratos internacionais. (STRENGER, 1998 APUD SOARES, 2004).

No Brasil, a capacidade para contratar está subordinada à lei do domicílio dos contratantes enquanto que organizações destinadas a fins de interesse coletivo devem obedecer às leis do local de constituição do contrato. Quando o contrato for cumprido no território brasileiro ou quanto se tratar de modalidades da execução das obrigações, é aplicável a lei do local da execução para regular o contrato, enquanto que a lei do lugar da residência é aplicada nos casos de contrato de adesão, como também, poderia ser a lei da nacionalidade ou do domicílio. A legislação brasileira não estabelece expressamente a permissão ou a proibição para a autonomia da vontade, deixando sua permissão à lei do contrato, ou seja, sua aplicação indireta, sempre que a lei da celebração o permitir. Entretanto, a legislação brasileira impõe limites ao princípio de autonomia da vontade, dispondo que os contratos realizados no estrangeiro não serão eficazes no território nacional se ofender a soberania nacional, a ordem pública e os bons costumes, respeitando, entretanto, os requisitos formais do contrato, que ficam subordinados ao local de constituição da obrigação. (STRENGER, 1998 APUD SOARES, 2004).

Em alguns casos, porém, as regras do direito internacional privado dos sistemas jurídicos nacionais de vinculação dos contratos apresentam disparidades entre os vários ordenamentos jurídicos. Nestes casos, não há como se determinar qual direito será aplicado à questão, havendo a necessidade de se buscar a pacificação em normas do direito internacional uniformizado, resultante de tratados e convenções firmados entre países que buscam a uniformização de certos institutos comuns a diversos sistemas jurídicos nacionais. Mesmo

quando não se positivam nos ordenamentos jurídicos nacionais, os tratados e convenções servem como princípios e conceitos jurídicos para os contratos internacionais e ao poder judiciário dos sistemas jurídicos nacionais. (ARAUJO, 2004).

Por isso, como nem sempre a resolução do conflito é possível a partir das normas de direito internacional privado ou das regras propostas pelos tratados e convenções internacionais, torna-se necessário que os países recorram aos usos e costumes que compõem o direito costumeiro. E foi o desenvolvimento do comércio internacional, decorrente da prática contratual fundamentada na criatividade que se tornou necessária a padronização dos direitos e deveres das partes contratantes, uma vez que a insegurança e a incerteza em relação às obrigações assumidas podiam comprometer os negócios internacionais. Isso levou os empresários a criarem e adotarem usos e costumes próprios, com o objetivo de resolver os conflitos entre as partes, servindo como referência para os contratos internacionais, uma vez que são aceitos como normas. (TEIXEIRA, 2011).

Esse direito costumeiro é entendido como a *Lex Mercatória*, que consiste em um conjunto de regras disciplinadoras do comércio internacional baseado no consenso e na prática dos comerciantes ou de profissionais. Entretanto, mesmo que estas regras não estejam previstas nos direitos nacionais e não alcancem todos os princípios gerais comuns dos sistemas legais nacionais, não são conflitantes com as regras dos ordenamentos jurídicos nacionais, pois em muitos casos são compatíveis com estas normas do Estado, constituindo um meio facilitador das relações comerciais decorrentes da globalização da economia. (SOARES, 2004).

São fontes da *Lex Mercatória*, segundo Teixeira (2011): os princípios gerais do Direito, os usos e costumes (os contratos e suas cláusulas especiais e os novos tipos contratuais), e as regras estáveis da jurisprudência arbitral internacional. Dos usos e costumes mercantis, decorreram muitas práticas no sentido de uniformizar o direito do comércio internacional. Dentre eles, destacam-se, o funcionamento dos créditos documentários e os termos de comércio internacional (*incoterms*), que estabelecem as cláusulas sobre distribuição de despesas e riscos entre comprador e vendedor.

Os Termos de Comércio Internacional ou *International Commercial Terms (incoterms)* estabelecem as regras de interpretação dos contratos de compra e venda internacionais com relação ao transporte de mercadorias, a partir da definição de cláusulas sobre a distribuição de despesas e riscos entre comprador e vendedor. (LUNARDI, 2011).

Assim, como os contratos internacionais podem ser regidos por ordenamentos jurídicos de mais de um país, por convenções internacionais, ou, ainda, por regras situadas fora do alcance estatal, muitas vezes as partes contratantes ficam sujeitas a conflitos legais oriundos dos regimes jurídicos diversos. (BASSO, 2002).

3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

3.1 CONTRATO DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL

As operações de exportação e importação de mercadorias são bastante freqüentes no comércio internacional, o que faz do contrato o principal instrumento jurídico entre o exportador e o importador. Os contratos internacionais de compra e venda podem ser regidos pela lei de determinado Estado dependendo do elemento de conexão utilizado ou por um tratado internacional devidamente ratificado e internalizado. Embora as leis nacionais apresentem muitas vezes traços comuns no que se refere à regulação de relações comerciais como a compra e venda de mercadorias, há sempre contínua expansão do comércio internacional requer certa unificação e harmonização das regras a ele aplicadas. (RODAS SÃO GRANDINO, 2002).

São específicos do contrato de compra e venda: o consentimento; a coisa (res.); o preço (pretium), conforme Soares (2004). A coisa sobre a qual a compra e venda há de recair deve ser móvel, podendo ser certa ou incerta como os lucros futuros, devendo ser, neste caso, indicada ao menos pela quantidade e gênero. A compra e venda de coisa imaterial como créditos, direito e ações são consideradas como cessão, obedecendo, então, certas peculiaridades de contrato. O preço é a quantia em dinheiro que o comprador se obriga a pagar pela coisa comprada. No contrato, o preço há de ser sempre fixado em dinheiro, pois é o que distingue o contrato de compra e venda internacional do contrato de troca ou escambo. O preço deve ser sempre exato, portanto determinando ou ao menos determinável. Caso o tipo da moeda cujo preço deverá ser pago não esteja estipulado, entende-se que será a moeda em circulação no lugar do cumprimento da obrigação, sem ágio nem desconto. O contrato de compra e venda é consensual, pois se forma pela simples manifestação da vontade das partes, gerando o consentimento; é bilateral, uma vez que realizado o acordo de vontades, surgem obrigações para ambas as partes contratantes; é oneroso, visto como sendo da essência do comércio o intuito especulativo, ambos os contratantes têm interesses de ordem patrimonial; é comutativo, já que, em regra, o seu objeto é certo e seguro.

Três são as obrigações básicas do vendedor, conforme Rodas São Grandino (2002): a) a entrega da coisa (tradição); b) a transferência da propriedade da coisa vendida; e c) a responsabilidade pela evicção (a evicção ocorre quando o adquirente sofre perda total ou

parcial da coisa em virtude de sentença judicial que a atribui a outrem por direito anterior ao contrato) e pelos vícios ocultos (vício que torna a coisa imprópria ao uso a que se destina ou lhe prejudica essencialmente o valor) da coisa (garantia da coisa). Por outro lado, são obrigações do comprador: a) pagar o preço. O local do pagamento, em regra, é estipulado no contrato. Na falta de ajuste, o pagamento se fará domicílio do devedor; e b) receber a coisa comprada.

Os contratos de compra e venda internacional são também os contratos internacionais mais comuns no comércio mundial. De acordo com o Direito Internacional Privado, ocorre uma compra e venda internacional desde que existam pontos de vinculação com distintos sistemas jurídicos, e que se coloque um problema de conflito de leis. (RODAS SÃO GRANDINO, 2002).

3.1.1 Formas de pagamento

Soares (2004) apresenta as formas de pagamento em contratos de compra e venda internacional, que podem ser pagamento antecipado, cobrança simples ou crédito documentário.

No pagamento antecipado, o comprador envia o montante acordado antes do embarque dos produtos e, em alguns casos, antes da produção da mercadoria. O comprador financia a produção exportadora e com essa modalidade de pagamento, o cancelamento de um pedido por parte do importador não terá nenhum reflexo sobre o vendedor, o que proporciona uma segurança mínima a ele.

A cobrança simples é uma modalidade em que o vendedor envia os produtos para depois providenciar a cobrança que poderá ser feita à vista ou a prazo. O exportador entrega ao banco o saque para a cobrança e remete os documentos de embarque ao importador. Em caso de cancelamento de um pedido por parte do importador após o embarque da mercadoria, o exportador não possuirá nenhuma garantia assumindo, assim, o risco pelo atraso ou pela falta de pagamento.

No crédito documentário, um banco (emitente), de acordo com o pedido do cliente (emissor), é encarregado de efetuar o pagamento a terceiro (beneficiário) ou à sua ordem, ou de autorizar que tais pagamentos sejam efetuados, ou que tais títulos sejam pagos, aceitos ou negociados por um outro banco contra a remessa de documentos determinados e desde que as

aplicações estipuladas sejam respeitadas. Deste modo, a letra documentária ou crédito documentado proporciona ao vendedor relativa segurança na cobrança do preço, pois ao fornecer o dinheiro, o financiador receberá o domínio sobre a coisa que ficará em poder do comerciante que estará autorizado a vendê-la e pagar o financiador.

3.1.2. Cláusulas essenciais dos contratos Internacionais de compra e venda

Os contratos que regulam a importação e exportação de bens são instrumentos complexos: incluem em um só documento, acordos sobre condições de venda, transporte, seguro e meios de pagamentos (que muitas vezes envolvem serviços financeiros), além de estabelecer a divisão dos ônus por serviços portuários e custos alfandegários, sem esquecer de eventuais obrigações adicionais, tais como a preparação de documentos e licenças governamentais. É comum para micro e pequenas empresas, e até para alguns empreendimentos de porte médio realizarem negócios de compra e venda internacional sem a proteção de um contrato escrito. O risco da operação, que poderia ser controlável, torna-se imenso ao se admitir que a transferência internacional de mercadorias dependa unicamente da memória de boa-fé das partes. (MARTINS, 2007).

Segundo Martins (2007) o contrato internacional não se corporifica unicamente no instrumento final, pois inclui as ofertas feitas por escrito. A oferta comercial é a base do contrato de venda. Ela deve ser firme, clara e sem qualquer ambigüidade, e é considerada como uma estimativa na qual se descrevem os termos gerais da venda.

As principais cláusulas dos termos gerais de compra e venda são as seguintes, conforme Martins (2007):

a) A cláusula geral deve estabelecer que todos os contratos de compra e venda a serem celebrados estarão sujeitos às condições de venda do vendedor.

b) A cláusula de retenção de título, de interesse do vendedor, deve estabelecer que a propriedade dos bens só será transferida após o pagamento integral do preço. É usual estabelecer também que o vendedor tenha direito a adentrar o estabelecimento do comprador para retomar os bens, caso o preço não seja pago. Esta cláusula, contudo, deve ser utilizada com parcimônia, pois pode contrastar com outras cláusulas que também regulem a

transferência de propriedade dos bens, tais como a definição de Incoterms, ou mesmo com a legislação do país de destino dos bens.

c) A cláusula da escala de preços cumpre a função de estabelecer que, antes de firmado o contrato entre as partes, as condições comerciais do vendedor podem oscilar, de acordo como o mercado, ou de acordo com os custos de mão de obra e matéria-prima.

d) A cláusula sobre os juros visa determinar qual será a taxa de juros aplicável aos atrasos de pagamentos, em geral, adota-se a taxa LIBOR.

e) A cláusula de Force Majeure trata dos casos de não cumprimento do contrato devido a fatos de Força Maior. Neste caso, as partes devem decidir se eventos extraordinários estarão aptos a gerar suspensão, execução parcial ou mesmo descontinuidade do contrato.

f) As cláusulas de escolha da lei aplicável é ponto vital nos contratos internacionais. O uso de expressões vagas como “Direito Internacional” ou “Costumes do Comércio” em geral não traz bons resultados. No caso de opção vagas ou inexistentes, o contrato será submetido às legislações de Direito Internacional Privado dos dois países, que deverão indicar, com base em vários fatores de conexão, qual a lei aplicável ao caso. Para evitar a incerteza, é recomendável que as partes escolham desde logo qual Lei regerá o contrato. Não se deve confundir, nesse caso, lei e foro. Dependendo do caso, os litígios advindos de um contrato podem ser julgados em um país, segundo a lei de outro. Da mesma forma, no caso de adoção da arbitragem, os litígios podem ser julgados de acordo com leis diferentes das dos países envolvidos.

g) A cláusula de arbitragem é uma forma de solução de conflitos que busca compor os interesses das partes sem necessidades de acesso à justiça estatal, exceto na fase de execução da decisão. Grande parte dos Países tem leis próprias regulando a arbitragem, e aceitam as decisões arbitrais como verdadeiras sentenças judiciais, executáveis e irrecorríveis. A arbitragem é um assunto amplo, e merece ser avaliada quanto a vários fatores. Muitas vezes, o local de emissão do laudo arbitral pode influenciar nos requisitos para reconhecimentos da sentença pelo país de destino, para citar apenas uma variável. Assim é importante buscar um profissional que possa orientar qual a opção mais segura para o importador/ exportador.

Superados os termos gerais de negócios (que podem ou não estar presentes no início da negociação, mas que deverão integrar o contrato em algum momento), devem ser analisadas outras disposições essenciais para o bom andamento da relação contratual entre as

partes e para a segurança da relação comercial. Constituem cláusulas essenciais dos contratos internacionais, as seguintes, segundo Martins (2007):

a) O preço e a forma de entrega em geral não se dissociam, pois a prática do comércio internacional levou a uma padronização dos procedimentos de entrega das mercadorias. Na prática, o uso de um Incoterm significa a inclusão de uma cláusula contratual complexa, que estabelecerá as obrigações do comprador e do vendedor quanto a vários pontos, dentre eles responsabilidades pela perda da mercadoria, momento de transferência da propriedade, responsabilidade por arranjar o frete, seguro e documentação. Também é importante notar que o Incoterm acaba por determinar também a forma de transporte das mercadorias, já que existem termos específicos para cada modalidade de transporte. A escolha correta do Incoterm também é importante para a definição do preço. Em geral, os preços são oferecidos de acordo com um Incoterm e um local de entrega específicos.

b) A forma de pagamento deve estar claramente disposta no contrato. Em geral, os meios mais utilizados são a transferência bancária direta, a remessa direta de documentos, a Cobrança Documentária e a Carta de Crédito. Em cada uma das formas de pagamento, é importante indicar quais documentos serão exigidos para comprovar o embarque das mercadorias ou o pagamento antecipado. Em caso de pagamentos parcelados, o prazo, bem como a forma de contagem do prazo, devem ser indicados.

c) O prazo de entrega e de recebimento, geralmente negligenciado, pode gerar complicações de difícil reparação. O cumprimento dos prazos de entrega da mercadoria pelo vendedor, e de recebimento da mercadoria pelo comprador, são considerados indicadores fundamentais da boa execução dos contratos. Em termos práticos, isso significa que um contrato pode ser declarado não cumprido caso o comprador deixe de tomar posse das mercadorias no prazo acordado, ainda que o preço esteja pago, e as mercadorias já no país de destino. Da mesma forma, bens perfeitamente dentro das especificações podem ser, rejeitados pelo comprador, se entregues com um dia de atraso.

d) A cláusula de escolha da língua do contrato visa a evitar mal entendimentos advindos de erros de tradução, principalmente quando os contratos são concluídos em duas ou mais línguas.

e) A cláusula atributiva de jurisdição visa indicar qual país terá competência para julgar litígios advindos do contrato. Pode também ser utilizada para indicar, dentro daquele país, qual unidade administrativa terá jurisdição sobre o litígio.

f) As cláusulas de rescisão, na maioria dos contratos costumam ser inseridas para assegurar a possibilidade de rescisão unilateral dos pactos, seja em caráter normal, sem depender de qualquer circunstância, nos casos de contratos por prazo indeterminados, seja em virtude da ocorrência de eventos como a insolvência de uma das partes ou o descumprimento por elas das obrigações contratuais. De fato, a inserção de cláusulas que regulem a rescisão contratual facilita em muito o processo de desfazimento do vínculo contratual, sobretudo quando regula, desde logo, quais são os deveres residuais das partes.

g) A confidencialidade, geralmente adotada através de cláusulas padronizadas visam a proteger as partes da publicação de informações técnicas, administrativas ou mercadológicas que sejam de seu interesse, e que venha a ser transmitidas à outra parte durante o decurso da relação contratual.

h) A cláusula *Hardschip Clauses*, traduzida como cláusula de adversidade ou infortúnio, visa regular modificações nas responsabilidades das partes, devido a mudança nos ambientes institucional, político, comercial ou legal do contrato. Diferente das cláusulas de força maior, que cuidam da impossibilidade total ou parcial de cumprimento do contrato, as cláusulas *hardship* regulam as situações em que o cumprimento é possível, mas em que a manutenção dos termos do contrato se torna excessivamente onerosa para uma ou ambas as partes. Sua adoção é recomendada principalmente nos contratos de execução continuada, tais como os contratos de fornecimento contínuo de matéria-prima.

i) A cláusula penal serve para garantir uma indenização à uma das partes no caso de falha da outra.

j) As formas de comunicação válidas servem para estabelecer que comunicações serão plenamente válidas, inclusive para gerar alterações no contrato. Outros utilizam de maneira inversa, restringidas, com confirmação de recebimento. Tais previsões são muitas importantes caso se queira assegurar uma maior rigidez nas comunicações.

Esta lista de cláusulas representa pouco mais que os termos básicos de um contrato internacional. Os contratos reais devem sempre ser permeados pelas características do caso. Não se deve esquecer que existem outros arranjos contratuais que podem vir a integrar um acordo internacional, a fim de espelhar a riqueza de alternativas criadas pela

realidade dinâmica do comércio internacional, e que a melhor solução será sempre a que se adequar às circunstâncias e desejos das partes no caso concreto. (MARTINS, 2007).

3.2 A CONVENÇÃO DE VIENA

Uma das cláusulas gerais do contrato de compra e venda internacional é a definição da lei aplicável para a solução dos conflitos. O contrato internacional é aquele cujos elementos permitem vinculá-lo a mais de um sistema jurídico nacional. Por isso, é preciso indicar o direito aplicável ao contrato, como também saber como resolver o conflito e de que forma o sistema jurídico de uma das partes vai aplicar a decisão judicial baseada no direito da outra parte.

Entretanto, em alguns casos, as regras do direito internacional privado dos sistemas jurídicos nacionais de vinculação dos contratos apresentam disparidades entre os vários ordenamentos jurídicos. Nestas situações, não há como se determinar qual direito será aplicado à questão, havendo a necessidade de se buscar a pacificação em normas do direito internacional uniformizado, resultante de tratados e convenções, que mesmo que não positivados no ordenamento jurídico nacional, servem como princípios e conceitos jurídicos para os contratos internacionais e ao poder judiciário dos sistemas jurídicos nacionais.

Neste sentido, a Convenção das Nações Unidas para Contratos de Venda Internacional de Mercadorias (*United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods*), conhecida pela sua sigla em inglês, CISG é atualmente um dos principais instrumentos de harmonização do Comércio Internacional. Adotada pelas Nações Unidas em 1980, a Convenção já foi assinada por 59 países, dentre eles os Estados Unidos, Alemanha, França, China, Argentina, Espanha e México, e suas prescrições são largamente utilizadas como orientação por tribunais arbitrais de todo o mundo. (MARTINS, 2007)

Esta Convenção, mais conhecida como a Convenção de Viena, disciplina os contratos mercantis no caso de, pelas regras de solução de conflito de leis nas relações privadas, serem aplicadas a lei de um Estado contratante. Esta Convenção consagra o princípio da autonomia da vontade das partes. O texto desta Convenção foi estabelecido em Viena, capital da Áustria, em 11 de abril de 1988, no âmbito da Comissão das Nações Unidas, e está em vigor desde 1988. O Brasil ainda não assinou e não ratificou dita Convenção, mas está em processo de adesão ao texto da Convenção de Viena desde 08 de dezembro de 2009. (MARTINS, 2007)

O objetivo da Convenção de Viena foi criar uma legalização para contratos de compra e venda. Aplica-se aos contratos de compra e venda de mercadorias celebrados entre partes que tenham o estabelecimento em Estados diferentes nas seguintes circunstâncias: quando estes Estados forem Estados contratantes; ou quando as regras de direito internacional privado conduzem à aplicação da lei de um Estado contratante.

A Convenção de Viena trata dos principais aspectos relacionados com o contrato internacional de compra e venda de mercadorias, como: campo de aplicação e disposições gerais; formação do contrato; conformidade das mercadorias e direitos ou pretensões de terceiros; meios de que dispõe o comprador/vendedor em caso de violação do contrato pelo vendedor/comprador; direitos e obrigações do comprador e do vendedor; pagamento do preço; condições de oferta e aceitação da mesma; violação antecipada do contrato e contratos com prestações sucessivas; perdas e danos; juros; exoneração; efeitos da resolução; conservação da mercadoria; revogação; transferência do risco, segundo Vieira (2002). (ANEXO 1).

Segundo Martins (2007) esta Convenção não se aplica aos contratos de compra e venda: de bens comprados para uso pessoal, familiar ou doméstico, a não ser que o vendedor, a qualquer tempo antes ou no ato da conclusão do contrato, não soubesse nem pudesse saber que os bens foram adquiridos para estes usos; por leilão; por execução, ou de qualquer outra forma advinda da autoridade da Lei; de ações, participações, investimentos, instrumentos negociáveis ou dinheiro; de barcos, navios, aeronaves; de eletricidade. Também não se aplica esta convenção a contratos em que a parte preponderante da obrigação da parte que fornece os bens consista em fornecer trabalho ou outros serviços. A Convenção de Viena também se aplica a contratos de compra e venda ditos não puros como os de fornecimento de mercadorias a serem fabricadas e produzidas, salvo se a parte que as encomendar tiver que fornecer parcela substancial dos materiais necessários à fabricação ou à produção.

Deste modo, caso a Convenção de Viena seja objeto de análise em contrato cujo objeto em si se enquadre a ela e em que as partes tenham seus domicílios em Estados diferentes, ambos vinculados à convenção, esta será aplicada ao contrato independentemente dos mecanismos de direito internacional privado do foro, mesmo que as partes tenham deliberado aplicar uma terceira lei. (LUZ, 2009).

A uniformidade das regras aplicáveis aos contratos internacionais de compra e venda decorrente da Convenção de Viena restringe-se às questões relativas à formação do contrato, bem como aos direitos e deveres do vendedor e comprador dele oriundos. (SOARES, 2004).

De acordo com a Convenção de Viena de 1980, uma venda será internacional se os estabelecimentos comerciais do vendedor e do comprador se encontrarem em territórios de Estados diferentes, consagrada a lei do domicílio das partes. Para formação do contrato de compra e venda é indispensável o momento da oferta considerado pela Convenção, sendo o contrato celebrado no momento em que a aceitação da oferta se torna eficaz . (SOARES, 2004).

3.3. OS INCOTERMS

Os *Incoterms* representam um conjunto de siglas que surgiu espontaneamente na prática do comércio internacional e tem a finalidade de indicar as responsabilidades das partes na entrega e no transporte das mercadorias. Muito conhecidos no universo daqueles que lidam com comércio exterior, têm significativa importância e relevância nos acordos comerciais, embora seja apenas uma das cláusulas que compõem um contrato. Apesar da sua utilidade dentro dos mercados domésticos, o uso dos Incoterms não é obrigatório e possui limitações. Eles cobrem apenas direitos e deveres na entrega de mercadorias e não são aplicáveis, portanto, ao comércio de serviços, não definem as obrigações que extrapolam a entrega nem determinam quando a propriedade da mercadoria foi transferida. (LUNARDI, 2000).

Com o surgimento dos Incoterms as incertezas acerca dos deveres e obrigações do importador e exportador no comércio internacional ficaram bastante reduzidas, diminuindo consideravelmente os problemas de interpretação das condições de acordadas, com o conseqüente aumento da segurança e efetividade na realização do negócio. (AMARAL, 2004)

O estabelecimento dos *Incoterms* visa a definir as responsabilidades das partes, bem como identificar quem estará incumbido de alguns dos custos. Por isso, é importante conhecê-los a fundo, pois poderão minimizar custos e ainda serem utilizados de modo competitivo na hora da negociação. (LUNARDI, 2000).

Devido à uniformização e a praticidade na definição de obrigações das partes no que diz respeito à entrega, os Incoterms se tornaram um elemento importante na conclusão e na facilidade de negociações internacionais. No passado, cada país definia suas regras em relação às responsabilidades das partes nas operações de exportação e importação, mas, no início do século 19 tem-se o registro do termo FOB, que imperou sozinho por longo período. No século 20, com a necessidade de uniformizar as regras, a Câmara de Comércio

Internacional de Paris (CCI) ou *Internacional Chamber of Commerce Paris (ICC)* resolveu estabelecer uma padronização por meio de termos. Em 1936, surgiram os sete primeiros Termos Internacionais de Comércio, que constituem a primeira versão do *incoterms*. Esta versão sofreu sete revisões: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 e a versão 2010 que entrou em vigor em janeiro de 2011. (LUNARDI, 2011).

A classificação dos *incoterms* apresenta-se por letras. Cada letra representa uma classe respectiva. As letras iniciais das classes são E,F,C,D, que nessa ordem orientam as responsabilidades do exportador e do vendedor. As de letras E representam as menores responsabilidades para o exportador. Seguindo a ordem, F,C e D, a cada uma delas aumenta-se a responsabilidade do exportador e diminui a do importador. A explicação das classes, apesar de bem apresentá-las, carece de uma demonstração melhor acerca das responsabilidades do exportador e do importador conforme cada um dos grupos de *incoterms*.

Segundo Lunardi (2011), são onze os termos que compõem a versão *Incoterms 2010*:

a) GRUPO E – Entrega no estabelecimento do vendedor/ exportador. É integrado por um único termo representado pela sigla EXW (“*Ex Works*” “*named place*”). A mercadoria será colocada à disposição no local designado como, por exemplo: se for uma fábrica (“*ex factory*”), se for uma mina (“*ex mine*”) e assim por diante. Pode ser utilizada em qualquer modalidade de transporte uma vez que será irrelevante para este termo. Nesta modalidade, o comprador arca com todos os gastos de transporte do comprador/importador por sua conta e risco. No Brasil a adoção do referido termo incidiria em prática contra legislação, uma vez que a legislação brasileira estabelece como regra geral a responsabilidade do exportador no despacho da mercadoria.

b) GRUPO F – Transporte principal não pago pelo transportador. Os termos deste grupo se caracterizam pela responsabilidade do exportador até o momento da entrega da mercadoria ao transportador internacional previamente indicado no contrato. No contrato, existem três termos representados pelas siglas FCA, FAS e FOB:

- FCA (“*Free Carrier Point*”): pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte internacional. O “*Critical Point*” é a entrega da mercadoria ao transportador que poderá ser feita diretamente no terminal portuário ou, se for previamente acordado, poderá ser entregue em determinado local onde a mercadoria aguardará futuro carregamento marítimo. A partir deste procedimento, a responsabilidade será inteiramente do importador que irá suportar eventual perda ou dano da mercadoria.

- FAS (“*Free Along Ship*” *named porto of shipment*) de uso exclusivo do transporte marítimo: o exportador é o responsável pela mercadoria até sua entrega já desembarçada ao lado do costado do navio. Uma inovação ocorreu aqui entre a edição anterior de 1990 na qual o exportador não tinha a obrigação de entregar a mercadoria já desembarçada. Inovação essa em favor do importador e que visa uma maior praticidade uma vez que o exportador por ser nacional daquela alfândega terá maior facilidade em cumprir o que for exigido por aquela.

- FOB (“*Free On Board*” *named place of shipment*”) trata-se, também, de modalidade exclusiva para o transporte marítimo. Aqui a responsabilidade do exportador vai um pouco além do termo FAS, pois sua responsabilidade só será cessada quando a mercadoria já estiver embarcada por completo no navio que fará o transporte.

c) GRUPO C – Transporte principal pago pelo exportador. O exportador, no caso deste grupo, tem a responsabilidade de contratar o transportador, porém é ele quem assume os riscos de perda e dano. Há, aqui, a possibilidade de uso de quatro termos possíveis representados pelas siglas CFR, CIF, CPT e CIP:

- CFR ou C&R (“*Cost and Freight named port of destination*”) caracteriza-se pelo fim da responsabilidade do exportador com o simples transpassar da mercadoria pela murada do navio (“*ship’s rail*”). Este termo é de uso exclusivo para o modal marítimo. Vale ressaltar que, apesar do exportador ter de se responsabilizar pelo custo do transporte neste caso, a questão do seguro ficará, caso desejar, a cargo do próprio importador.

- CIF (“*Cost, Insurance and Freight*” *named porto of destination*): neste caso, como no termo CFR o exportador ficará responsável pelo custo de transporte, porém, esta cláusula de seguro, também ficará a cargo do exportador. A responsabilidade dele termina exatamente com a ida da mercadoria da murada do navio ao descarregamento no porto de destino. O seguro que o exportador é obrigado a pagar é o seguro mínimo, e cabe, portanto, ao importador avaliar se lhe é vantajoso pagar por um seguro complementar. Este contrato de seguro de cobertura mínima deverá ser firmado com companhia de boa reputação e obrigatoriamente deverá estar de acordo com aquela cobertura estipulada pelo “*Institute of Cargo Clauses*”, um Instituto de Seguradoras Britânicas. No Brasil, a importação deverá ter prévia autorização do Instituto de Resseguros do Brasil. No caso da exportação, uma seguradora brasileira deverá ser contratada.

- CPT (“*Carriage Paid of named place of destination*”) é o equivalente ao termo CFR, porém com a diferença de que o “*critical point*” não é mais a murada do navio, mas a entrega da mercadoria ao transportador em qualquer modalidade. Assim, esta modalidade é

uma simples adaptação de um termo que é exclusivamente marítimo a qualquer outra modalidade.

- CIP (“*Carriage and Insurance Paid to*” “*named place of destination*”) equivale ao CIF, porém aqui o “*critical point*” também é alterado para o momento em que a mercadoria é entregue ao transportador. Assim, pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.

d) GRUPO D – Entrega no local de destino. Neste grupo, a responsabilidade do exportador perdura até a entrega da mercadoria no local de destino estipulado pelo importador. Há, neste grupo, três termos possíveis: DDP, DAT, DAP.

- DDP (“*Delivered Duty Paid*” *named place of destination*): esta é a regra que implica o maior nível de responsabilidade ao exportador e, portanto, é a mais atraente a ele. A mercadoria deve ser entregue já desembaraçada no local designado pelo importador. Pode ser utilizado por qualquer modalidade. Uma vez que há a obrigação da entrega da mercadoria já desembaraçada, o exportador deverá estar apto a receber, direta ou indiretamente, os documentos necessários para que possa realizar o desembaraço.

- DAT: este termo substitui o DEQ. Custos e riscos para o vendedor até e inclusive no descarregamento do veículo transportador. Local de entrega igual ao local de destino designado, o que significa que riscos e custos transferem-se do vendedor para o comprador no mesmo local. Há apenas um ponto crítico para riscos e custos.

- DAP: este termo substitui o DAF, DES e DDU. A mercadoria é entregue ao comprador, no veículo comprador, no veículo transportador e no destino designado, sem descarregamento. Isso pode ocorrer no navio. Local de entrega igual ao local de destino designado, o que significa que riscos e custos transferem-se do vendedor para o comprador no mesmo local. Há apenas um ponto crítico para riscos e custos.

Em relação a versão anterior, os termos foram reduzidos. A versão 2000 apresentava 13 termos, sendo que a mudança para a versão 2010 ocorreu apenas no grupo D. Foram adicionados dois novos termos: DAT – *Delivered at Terminal* e DAP – *Delivered at Place*. E foram excluídos quatro termos, que são os seguintes:

- DAF - *Delivered At Frontier* - Entrega na fronteira. A entrega da mercadoria é feita em um ponto antes da fronteira alfandegária com o país limítrofe desembaraçada para exportação, porém não desembaraçada para importação; a partir desse ponto a responsabilidade por despesas, perdas e danos é do comprador.

- DES - *Delivered Ex-Ship* - Entrega no navio. O vendedor coloca a mercadoria, não desembaraçada, a bordo do navio, no porto de destino designado, à disposição do

comprador; até chegar ao destino, a responsabilidade por perdas e danos é do vendedor. Este termo somente pode ser utilizado quando tratar-se de transporte marítimo.

- DEQ - *Delivered Ex-Quay* - Entrega no cais. O vendedor entrega a mercadoria não desembaraçada ao comprador, no porto de destino designado; a responsabilidade pelas despesas de entrega das mercadorias ao porto de destino e desembarque no cais é do vendedor. Este Incoterm prevê que é de responsabilidade do comprador o desembarço das mercadorias para importação e o pagamento de todas as formalidades, impostos, taxas e outras despesas relativas à importação.

- DDU - *Delivered Duty Unpaid* - Entrega direitos não-pagos. Consiste na entrega de mercadorias dentro do país do comprador, descarregadas; os riscos e despesas até a entrega da mercadoria correm por conta do vendedor exceto as decorrentes do pagamento de direitos, impostos e outros encargos decorrentes da importação.

- DDP - *Delivered Duty Paid* - Entrega direitos pagos. O vendedor cumpre os termos de negociação ao tornar a mercadoria disponível no país do importador no local combinado desembaraçada para importação, porém sem o compromisso de efetuar desembarque; o vendedor assume os riscos e custos referentes a impostos e outros encargos até a entrega da mercadoria; este termo representa o máximo de obrigação do vendedor em contraposição ao EXW.

Apesar das alterações nas versões, a vigência de uma revisão dos Incoterms não implica em revogação das versões anteriores. Desta forma, as partes em um contrato para a venda podem escolher a versão dos Incoterms mais apropriada para a sua correta utilização.

É necessário que os vendedores e compradores estejam informados a respeito desses costumes de comércio quando negociarem seus contratos e que, ocorrendo dúvidas, procurem esclarecer sua posição legal pela inclusão de cláusulas apropriadas ao seu contrato, podendo estas se sobreporem ou alterarem qualquer ponto previamente estabelecidos como regra de interpretação dos vários INCOTERMS. As empresas mesmo que apenas baseadas em uma fatura pro forma poderão prever com maior transparência e segurança os seus direitos e obrigações (seja na forma de um acordo verbal, de um email ou de uma fatura pro forma. Havendo violação, ou resolução contratual, conforme suas obrigações e direitos, as partes poderão demandar ressarcimento por perdas e danos. (AMARAL, 2004)

A figura 1 apresenta um resumo dos Incoterms, versão 2010.

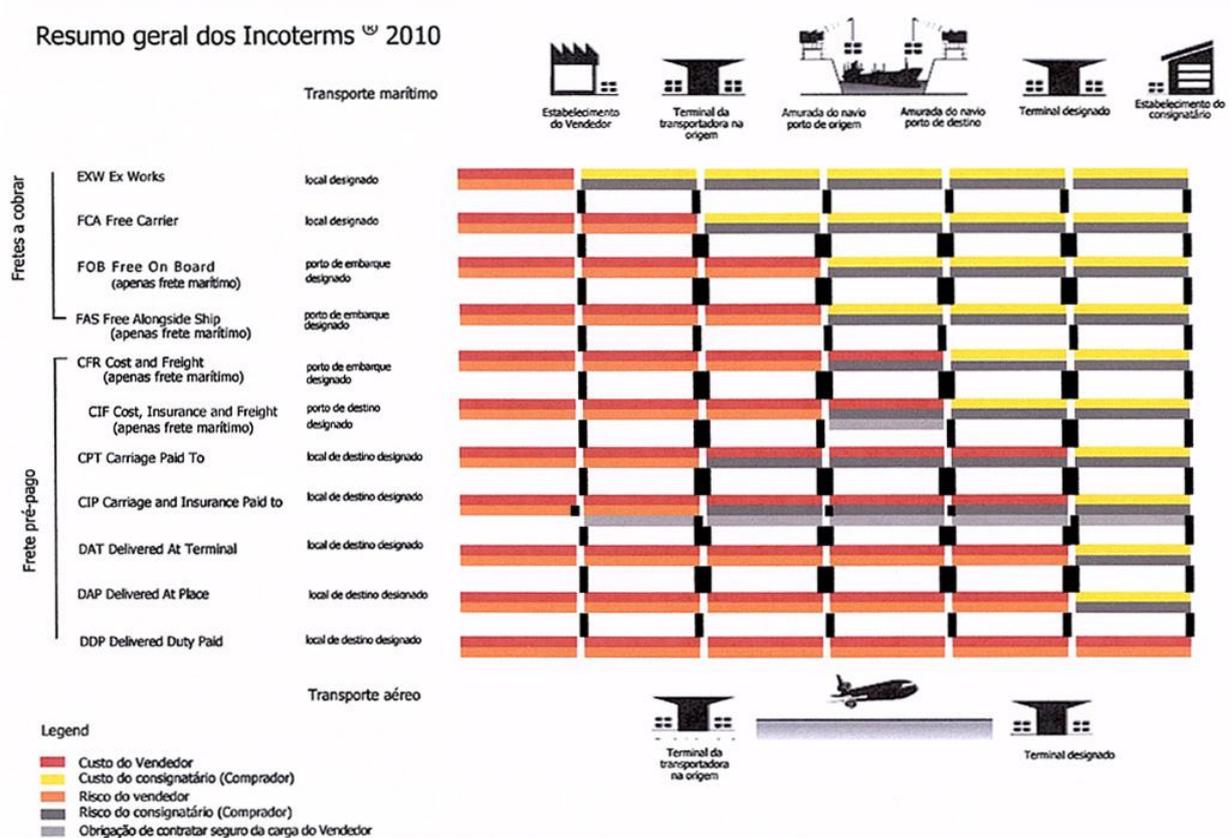


Figura 1 - Resumo geral dos incoterms 2010

Fonte: INTERBRASADUANEIROS. Resumo geral dos Incoterms 2010. Disponível em <http://Interbrasaduaneiros.com.br/incoterms.htm>. Acesso em 18 Nov 2011.

3.4 A TRANSFERÊNCIA DO RISCO NOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA

A transferência de risco, perda ou danos às mercadorias, assim como a obrigação de arcar com os custos relativos às mercadorias, passa do vendedor ao comprador, quando o vendedor cumpriu sua obrigação de entrega de mercadorias. Pode ocorrer antes mesmo do despacho, caso o comprador não aceite o combinado, ou não dê instruções, como pode ser exigido pelo vendedor para cumprir sua obrigação de despachar as mercadorias. A determinação do exato momento da transferência de risco do vendedor ao comprador é de extrema importância para os contratos internacionais de compra e venda de mercadorias. (SOARES, 2004).

O contrato de compra e venda de mercadorias contempla obrigações básicas de o vendedor entregar os bens ao comprador, transferi-lhe a sua prioridade e quando for o caso, entregar - lhe documentos referentes a esses bens. Em relação à entrega dos bens, geralmente as partes adotam as regras dos Incoterms. Em relação à transferência de risco, a partir dos

Incoterms, o princípio comum subjacente é o da passagem do risco com o cumprimento da obrigação de entrega, solução consagrada na Convenção de Viena. (AMARAL, 2004).

Veja-se a seguir como isso ocorre nos INCOTERMS e na Convenção de Viena.

3.4.1 A questão do risco nos *INCOTERMS*

Os contratos internacionais têm papel relevante na regulamentação do comércio, pois, com o princípio da autonomia da vontade que cerca os contratos internacionais de compra e venda, estes acabam funcionando como lei entre as partes. Conforme o princípio da autonomia da vontade, o homem é livre para contratar ou não contratar, bastando que o objeto da convenção seja lícito, ou ainda, os contratantes têm o poder de disciplinar os seus interesses mediante acordo de vontades.

Normalmente, as partes estabelecem no próprio contrato quando ocorre a transferência do risco do vendedor ao comprador, seja através de disposições expressas ou mediante a utilização de um Incoterms. Os Incoterms não tratam da transferência de propriedade e não são o contrato. Trata-se de um conjunto de regras que disciplinam a entrega dos bens. Portanto, é uma cláusula do contrato. Pelos Incoterms as partes têm a possibilidade de estabelecer, com precisão, a divisão de tarefas, custos e riscos envolvidos na entrega de mercadorias. (MARTINS, 2007).

Lunardi (2011) explica que, no contexto dos Incoterms, a palavra “entrega “ é usada para indicar onde os riscos de perda ou dano das mercadorias são transferidos do vendedor para o comprador. Por isso, a transferência do risco nos contratos de compra e venda, a partir dos incoterms, depende do termo utilizado, pois cada um deles define o local de entrega, o que indica o momento da transferência do risco.

Desta forma, em alguns termos, como em EXW, FCA, FAS, FOB, DAP, DAT e DDP, o local de entrega coincide com o local da transferência de custos do vendedor para o comprador. Isto, porém, não acontece nos termos de letra "C": CFR, CPT, CIF e CIP. Por isso, os termos "C" podem gerar mal entendido especialmente para o comprador, porque é mandatório designar o porto ou o local de destino. Isto pode levar o comprador a acreditar que o vendedor responde pela chegada da mercadoria no local designado. Já nos termos "E", "F" e "D" o "local designado" é o local onde a entrega é realizada, sendo o ponto para transferência dos riscos, o mesmo para a transferência de custos; nos termos "C" o local de entrega ocorre em local distinto. (LUNARDI, 2011)

Assim, se o importador, por exemplo, decidir comprar nas condições CIF, pagará determinado preço pelo produto. Todavia, optar pelo FOB, certamente terá um preço reduzido. Isso se dá porque se contratar CIF, quem pagará o seguro e o frete da mercadoria será o exportador, que agregará os valores sobre o produto. Se contratar FOB, pagará menos pelo produto em si, mas terá de contratar por conta própria referidas despesas de seguro e frete. Como se pode notar, em cada um dos casos, as responsabilidades se dividem até certo momento da execução do contrato, como explica Lunardi (2011).

Nos contratos CFR, por exemplo, embora o vendedor assuma os custos e o frete internacional até o porto de destino, a entrega se dá no momento em que as mercadorias são colocadas a bordo do navio, no porto de embarque. Assim, a nota de orientação de todas as regras “C” traz alerta: quando CPT, CIP, CFR ou CIF são utilizados, o vendedor cumpre a sua obrigação de entregar, quando entrega as mercadorias na forma prevista na regra escolhida e não quando as mercadorias chegam ao local de destino. A nota de orientação continua enfatizando que, tendo o termo dois pontos críticos, os riscos e custos são transferidos em locais diferentes. Embora o contrato sempre indique um porto de destino, como em CFR e CIF, na maioria das vezes ele não identifica o porto de embarque, como ocorre nas operações CPT e CIP. Enquanto que em CFR e CIF a entrega sempre se dá a bordo do navio, no porto de embarque, em CPT e CIP a entrega pode se der em locais variados. Tanto em CPT como em CIP, a entrega pode ocorrer, por exemplo, no domicílio do vendedor, num terminal marítimo ou aéreo, ou em qualquer outro local. Se isto não for combinado claramente, o vendedor escolherá o local de sua conveniência. Assim, o local de entrega também deve ser indicado em tais contratos para evitar surpresas desagradáveis ao comprovar, porque nesse local é que se dá a transferência dos riscos, segundo Lunardi (2011).

Desta forma, a transferência do risco nos contratos de compra e venda pode depender do termo utilizado. Por isso, a transferência do risco, conforme os incoterms adotados no contrato, pode ocorrer a bordo do navio, no porto de embarque ou em locais marcados, ou ainda de acordo com a forma prevista na regra escolhida e não local de distribuição.

3.4.2 A questão do risco na Convenção de Viena

As partes podem definir no próprio contrato quando ocorre a transferência do risco do vendedor ao comprador. Entretanto, na omissão do contrato, as partes podem se

socorrer das disposições contidas na Convenção de Viena, conforme os artigos 66 a 70 que tratam da transferência do risco nos contratos de compra e venda internacional. (SOARES, 2004).

O artigo 66 da Convenção prevê que a perda ou a deterioração das mercadorias ocorrida após a transferência do risco para o comprador não libera este da obrigação de pagar o preço, salvo se a perda ou a deterioração se ficarem a dever a ato ou omissão do vendedor.

A Convenção de Viena prevê duas situações especiais de transferência de risco: a) quando o contrato de compra e venda envolve o transporte das mercadorias (artigo 67); e b) quando as mercadorias são vendidas em trânsito (artigo 68).

De acordo com o artigo 67 da Convenção apud Dollinger e Tibúrcio (2011): 1) Se o contrato de compra e venda implicar transporte das mercadorias e o vendedor não estiver obrigado a remetê-las para um lugar determinado, o risco transfere-se para o comprador a partir da remessa das mercadorias ao primeiro dos transportadores que as fará chegar ao comprador, conforme o contrato de compra e venda. Se o vendedor estiver obrigado a remeter as mercadorias a um transportador para um local determinado, o risco não se transfere para o comprador enquanto as mercadorias não forem remetidas ao transportador para esse local. O fato de o vendedor estar autorizado a conservar os documentos representativos das mercadorias não afeta a transferência do risco. 2) Entretanto, o risco não se transfere para o comprador enquanto as mercadorias não forem claramente identificadas para os fins do contrato, pela aposição de um sinal distintivo nas mercadorias, pelos documentos de transporte, por um aviso dado ao comprador, ou por qualquer outro meio.

Já conforme o artigo 68 da Convenção apud Dollinger e Tibúrcio (2011): Se as mercadorias forem vendidas em trânsito, o risco transfere-se para o comprador a partir do momento da conclusão do contrato. Porém, se as circunstâncias assim o implicarem, o risco fica a cargo do comprador a partir do momento em que as mercadorias foram remetidas ao transportador que emitiu os documentos que constata o contrato de transporte. Entretanto, se, no momento da conclusão do contrato de compra e venda, o vendedor sabia ou deveria saber que as mercadorias tinham perecido ou se tinham deteriorado e disso não informou o comprador, a perda ou deterioração fica a cargo do vendedor.

Com base no que prevê a Convenção, na primeira situação, tratada no artigo 67, se o vendedor não estiver na obrigação de entregar as mercadorias em lugar determinado, os riscos correm por conta do comprador a partir da entrega ao primeiro transportador para que sejam trasladadas ao comprador nos termos do contrato. Se o vendedor estiver na obrigação de entregar as mercadorias ao transportador em lugar determinado, os riscos só se transferem

ao comprador quando as mercadorias forem entregues ao transportador naquele local. (SOARES, 2004).

Já na segunda situação, prevista no artigo 68 da Convenção, o risco transfere-se ao comprador a partir do momento em que o contrato for celebrado. Não obstante, se assim resultar das circunstâncias, o risco será assumido pelo comprador a partir do momento em que as mercadorias forem colocadas na posse do transportador que tiver emitido os documentos referentes ao transporte. (SOARES, 2004).

A Convenção de Viena também trata das perdas e danos. São elas devidas quando: houver violação de cláusulas contratual por uma das partes; a outra parte tenha sofrido dano; e houver nexos casual entre a violação contratual e o dano. Observe-se que a referida indenização não pode praticar a perda que a parte inadimplente tenha ou devesse ter previsto no momento da celebração do contrato deve tomar as medidas razoáveis, de acordo com as circunstâncias, para mitigar os prejuízos e os lucros cessantes resultantes do descumprimento contratual. (SOARES, 2004).

4. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

O objetivo geral do trabalho é analisar a questão da transferência do risco nos contratos internacionais de compra e venda, considerando-se a Convenção de Viena e os Incoterms 2010.

A globalização dos mercados está cada vez mais mostrando um período de transformação radical. Quando se fala de contrato internacional, há que se desvincular da legislação e observar o costume internacional, a interpretação dos princípios internacionais e a própria cultura dos contratantes quando se pretende elaborar um acordo com uma parte de outro país.

Desta forma, o contrato de compra e venda internacional, orientado pela Lex Mercatoria e pela autonomia de vontade das partes é importante aliado do exportador na feitura de seus negócios internacionais. Evidente que sua observação não pode ser minorada, tampouco desprezada, sob pena de se incorrer em graves problemas no futuro da internacionalização de uma empresa.

Aliando a isso, existem aspectos de suma importância que o contratante deve observar na negociação dos contratos internacionais, tais como idioma e lei aplicável, que por certo contribuem de forma decisiva no sucesso da execução do contrato. Por isso, a orientação jurídica correta por um profissional habilitado constitui-se como fator indispensável à própria segurança jurídica do exportador.

Por todo o exposto, possível pontuar, em síntese, algumas conclusões a que se chega após o estudo realizado.

Em relação a globalização de mercados, quanto mais o país está integrado na economia mundial maior é a exposição à concorrência internacional, maior a absorção de tecnologias modernas, maiores as opções para os consumidores finais e mercado mundial; tudo isso contribui para melhorar a alocação de recursos e atingir padrões mundiais.

Os negociadores internacionais devem ser persistentes, visando obter um vínculo duradouro. Buscar e manter negócios internacionais, tanto em relação à importação quanto à exportação. Em uma negociação, seja ela nacional ou, internacional o grau de confiança é essencial, a sua relação pessoal com a outra parte é de grande valia quanto se trata do fortalecimento contínuo da negociação.

A forma de ingresso nos mercados internacionais deve ser uma questão de estratégia de médio e longo prazos, por isso não se pode esperar resultados imediatos e

grandiosos. E um reconhecimento estratégico depende da inovação propiciada pela subsidiária. Os executivos das subsidiárias devem arriscar para ganhar responsabilidade estratégica de sua matriz.

Em se tratando de contratos internacionais, pouco há de normas que orientem ou regulamentem a contratação. Assim, as partes devem se orientar nos princípios dos contratos internacionais, tendo-os como fonte para disposição dos direitos e obrigações de cada qual. Dentre os princípios, o que mais tem força e aplicabilidade é o princípio de autonomia da vontade das partes, que não é absoluto, mas é com base nele que os contratantes escolhem as cláusulas, a lei aplicável, o foro de discussão, dentre outros aspectos que pretendem esclarecer.

O contrato de compra e venda internacional, pode ser redigido pela lei de determinado Estado, nos tratados e convenções ou pela *Lex Mercatoria*.

Quanto à lei aplicável ao contrato, esta fica sob a escolha dos contratantes. Isso significa que podem escolher a lei de um país para regular a entrega da mercadoria e outra para apurar a inexecução do contrato. Contudo, considera-se que é mais prudente que seja escolhida apenas uma legislação nacional aplicável ao contrato. Isto porque o jurista que arbitrar ou julgará um futuro litígio pode não conhecer profundamente a segunda legislação, o que poderia implicar em prejuízo a um dos negociantes.

Os tratados e convenções constituem o direito uniformizado, dentre os quais cita-se a Convenção de Viena que apresenta regras para a solução de conflitos relacionados aos contratos de compra e venda internacional.

A *Lex Mercatória* que constitui o direito costumeiro, surgiu da praxe do comércio internacional, da jurisprudência arbitral e dos costumes dos contratantes, que serve como fonte quase normativa, apesar de não completamente positivada, para a regulação da contratação comercial internacional, principalmente nas operações de compra e venda. Dentre as fontes da *Lex mercatoria*, estão os incoterms, que são os termos internacionais definidos dos limites das obrigações, direitos e responsabilidades das partes contratantes nas operações de compra e venda internacional. Assim, conhecer e utilizar bem os incoterms é imprescindível na contratação internacional, pois uma simples sigla de três letras é que define todos os aspectos relacionados ao transporte da mercadoria do exportador ao importador.

O contrato de compra e venda de mercadorias contempla obrigações básicas de o vendedor entregar os bens ao comprador, transferi-lhe a sua prioridade e quando for o caso, entregar - lhe documentos referentes a esses bens. Em relação à entrega dos bens, geralmente as partes adotam as regras dos Incoterms. Em relação à transferência de risco, a partir dos

Incoterms, o princípio comum subjacente é o da passagem do risco com o cumprimento da obrigação de entrega. Esta também é a solução encontrada na Convenção de Viena.

Em relação aos incoterms, a transferência do risco depende do termo utilizado, e desta forma, pode ocorrer a bordo do navio, no porto de embarque ou em locais variados, ou ainda, de acordo com a forma prevista na regra escolhida e não local de destino.

Em relação à Convenção de Viena, a transferência do risco contempla duas situações especiais: quando a vontade da compra e venda envolve o transporte das mercadorias e quando as mercadorias são vendidas em trânsito. Nestes casos a perda ou deterioração das mercadorias ocorrida após a transferência do risco do comprador não o libera da obrigação de pagar o preço. A transferência de risco, desta forma, pode ocorrer em dois momentos: a partir da entrega do vendedor ao primeiro transportador, se o vendedor não tiver obrigação de entregar mercadoria em determinado lugar, ou, então, a transferência do risco ocorre do vendedor para o comprador ocorre quando as mercadorias forem entregues ao transportador do local designado, se o vendedor tiver obrigação de entrega de mercadorias ao transportador em lugar determinado.

Ao final, apresentam-se algumas recomendações. É imperiosa a atuação do profissional do Direito na realização dos contratos internacionais, repassando aos contratantes, o conhecimento técnico que lhes falta, bem como assistindo-os nas negociações, com as respectivas advertências e aconselhamentos de estilo, pois somente o advogado tem o conhecimento da lei necessário à correta realização do pacto.

A falta de contratação ou a contratação mal feita deve ser abolida pelo exportador, pois precisa compreender os riscos que corre pela falta do pacto. Contratando, evita, ou pelo menos diminui eventuais e futuras ações indenizatórias oriundas da inexecução do contrato, além da segurança jurídica que traz.

Alem disso, é importante dar continuidade aos estudos sobre contratos internacionais, alvo de interesse tanto para o setor privado como público.

5. REFERÊNCIAS

AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues do (Coord.). **Direito do comércio internacional: aspectos fundamentais**. São Paulo: FGV, 2004.

ANTONIO, Terezinha Damian. **Direito Comercial e Contratos internacionais**. Palhoça: Unisulvirtual, 2006.

ARAUJO, Nadia de. **Contratos internacionais: autonomia da vontade, MERCOSUL e convenções internacionais**. 2. ed. rev. e ampl. Rio de Janeiro: Renovar, 2000.

BASSO, Maristela. **Contratos internacionais do comércio: negociação, conclusão, prática**. 3. ed. rev. e atual. Porto Alegre: Livr. do Advogado, 2002.

CIGNACO, Bruno Roque. **Fundamentos de comércio internacional para pequenas e médias empresas**. São Paulo: Saraiva, 2009. 306 p.

DOLLINGER, Jacob; TIBURCIO, Carmen. **Convenção da ONU sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias UNCITRAL – Viena – 1980**. Reproduzido com a autorização dos professores Jacob Dollinger e Carmen Tibúrcio. Disponível em http://www.globalsaleslaw.org/__temp/CISG_portugues.pdf. Acesso em 18 Nov 2011.

INTERBRASADUANEIROS. Resumo geral dos Incoterms 2010. Disponível em <http://Interbrasaduaneiros.com.br/incoterms.htm>. Acesso em 18 Nov 2011.

LANZANA, Antonio E. T. et al. **Gestão de negócios internacionais**. São Paulo: Saraiva, 2006.

LUNARDI, Ângelo Luiz. **Condições internacionais de compra e venda: inconterms 2000**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

LUNARDI, Angelo Luiz. **Incoterms e transferência de riscos nos contratos Compra e venda**. São Paulo: Revista Incorporativa. 07/04/2011. Disponível em <http://www.incorporativa.com.br/mostranews.php?id=5879>. Acesso em 05 Out 2011.

LUZ, Rodrigo. **Comércio internacional e legislação aduaneira: teoria e questões**. 3. ed. atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. (Provas e Concursos).

MINERVINI, Nicola. **O exportador: ferramentas de sucesso no mercado internacional**. São Paulo: Prenticed Hall, 2008.

MARTINELLI, Dante Pinheiro; VENTURA, Carla A. A.; MACHADO, Juliano R. **Negociação internacional**. São Paulo: Atlas, 2004.

MARTINS, Adler. **Cláusulas essenciais dos contratos internacionais de compra e venda**. In: *Âmbito Jurídico*, Rio Grande, 48, 31/12/2007. Disponível em http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=2565. Acesso em 18/11/2011.

MARTINS, Juliano Cardoso Schaefer. **Contratos internacionais**: a autonomia da vontade na definição do direito material aplicável. São Paulo: LTR Editora Ltda, 2008.

RODAS SÃO GRANDINO (Coord.). **Contratos internacionais**. 3. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos tribunais, 2002.

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

TEIXEIRA, Tarcisio. **Direito empresarial sistematizado**. São Paulo: Saraiva, 2011.

VENTURA, Luis Henrique. **Contratos internacionais empresariais**: teoria e prática. Belo Horizonte: Del Rey, 2002.

VIEIRA, Guilherme Bergmann Borges. **Regulamentação no comércio internacional**: aspectos contratuais e implicações práticas. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

6. ANEXO 1 – A CONVENÇÃO DA ONU SOBRE OS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS UNCITRAL (VIENA, 1980)

OS ESTADOS PARTES NA PRESENTE CONVENÇÃO TENDO PRESENTES os objectivos gerais inscritos nas resoluções relativas à instauração de uma nova ordem económica internacional que a Assembleia Geral adoptou na sua sexta sessão extraordinária, CONSIDERANDO que o desenvolvimento do comércio internacional na base da igualdade e das vantagens mútuas é um elemento importante na promoção de relações amistosas entre os Estados, JULGANDO que a adopção de regras uniformes aplicáveis aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias e compatíveis com os diferentes sistemas sociais, económicos e jurídicos, contribuirá para a eliminação dos obstáculos jurídicos às trocas internacionais e favorecerá o desenvolvimento do comércio internacional, ACORDAM no seguinte:

I PARTE – Campo de aplicação e disposições gerais

CAPÍTULO I – Campo de aplicação

ARTIGO 1.º

1. A presente Convenção aplica-se aos contratos de compra e venda de mercadorias celebrados entre partes que tenham o seu estabelecimento em Estados diferentes:

a) Quando estes Estados sejam Estados contratantes; ou

b) Quando as regras de direito internacional privado conduzam à aplicação da lei de um Estado contratante.

2. Não é tomado em conta o facto de as partes terem o seu estabelecimento em Estados diferentes quando este facto não ressalte nem do contrato nem de transacções anteriores entre as partes, nem das informações dadas por elas em qualquer momento anterior à conclusão do contrato ou na altura da conclusão deste.

3. Não são tomados em consideração para a aplicação da presente Convenção nem a nacionalidade das partes nem o carácter civil ou comercial das partes ou do contrato.

ARTIGO 2.º

A presente Convenção não regula as vendas:

a) De mercadorias compradas para uso pessoal, familiar ou doméstico, a menos que o vendedor, em qualquer momento anterior à conclusão do contrato ou na altura da conclusão deste, não soubesse nem devesse saber que as mercadorias eram compradas para tal uso;

b) Em leilão;

c) Em processo executivo;

d) De valores mobiliários, títulos de crédito e moeda;

e) De navios, barcos, *hovercraft* e aeronaves;

f) De electricidade.

ARTIGO 3.º

São considerados de compra e venda os contratos de fornecimento de mercadorias a fabricar ou a produzir, a menos que o contraente que as encomende tenha de fornecer uma parte essencial dos elementos materiais necessários para o fabrico ou produção.

2. A presente Convenção não se aplica aos contratos nos quais a parte preponderante da obrigação do contraente que fornece as mercadorias consiste num fornecimento de mão-de-obra ou de outros serviços.

ARTIGO 4.º

A presente Convenção regula exclusivamente a formação do contrato de compra e venda e os direitos e obrigações que esse contrato faz nascer entre o vendedor e o comprador. Salvo disposição expressa em contrário da presente Convenção, esta não diz respeito, em particular:

- a) À validade do contrato ou de qualquer das suas cláusulas, bem como à validade dos usos;
- b) Aos efeitos que o contrato pode ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas.

ARTIGO 5.º

A presente Convenção não se aplica à responsabilidade do vendedor pela morte ou lesões corporais causadas pelas mercadorias a quem quer que seja.

ARTIGO 6.º

As partes podem excluir a aplicação da presente Convenção ou, sem prejuízo do disposto no artigo 12.º, derrogar qualquer das suas disposições ou modificar-lhe os efeitos.

CAPÍTULO II – Disposições gerais

ARTIGO 7.º

1. Na interpretação da presente Convenção ter-se-á em conta o seu carácter internacional bem como a necessidade de promover a uniformidade da sua aplicação e de assegurar o respeito da boa fé no comércio internacional.
2. As questões respeitantes às matérias reguladas pela presente Convenção e que não são expressamente resolvidas por ela serão decididas segundo os princípios gerais que a inspiram ou, na falta destes princípios, de acordo com a lei aplicável em virtude das regras de direito internacional privado.

ARTIGO 8.º

1. Para os fins da presente Convenção, as declarações e os outros comportamentos de uma parte devem ser interpretados segundo a intenção desta quando a outra parte conhecia ou não podia ignorar tal intenção.
2. Se o parágrafo anterior não for aplicável, as declarações e outros comportamentos de uma parte devem ser interpretados segundo o sentido que lhes teria dado uma pessoa razoável, com qualificação idêntica à da contraparte e colocada na mesma situação.
3. Para determinar a intenção de uma parte ou aquilo que teria compreendido uma pessoa razoável, devem ter-se em conta todas as circunstâncias pertinentes, nomeadamente as negociações que possa ter havido entre as partes, as práticas que se tenham estabelecido entre elas, os usos e todo e qualquer comportamento ulterior das partes.

ARTIGO 9.º

1. As partes estão vinculadas pelos usos em que consentiram e pelas práticas que entre elas se estabeleceram.
2. Salvo convenção em contrário das partes, entende-se que estas consideraram tacitamente aplicáveis ao contrato, ou à sua formação, todo e qualquer uso de que tinham ou devessem ter conhecimento e que, no comércio internacional, seja largamente conhecido e regularmente observado pelas partes nos contratos do mesmo tipo, no ramo comercial considerado.

ARTIGO 10.º

Para os fins da presente Convenção:

- a) Se uma parte tiver mais de um estabelecimento, o estabelecimento a tomar em consideração é aquele que tiver a relação mais estreita com o contrato e respectiva execução, tendo em vista as circunstâncias conhecidas das partes ou por elas consideradas em qualquer momento anterior à conclusão do contrato ou na altura da conclusão deste;
- b) Se uma parte não tiver estabelecimento, releva para este efeito a sua residência habitual.

ARTIGO 11.º

O contrato de compra e venda não tem de ser concluído por escrito nem de constar de documento escrito e não está sujeito a nenhum outro requisito de forma. O contrato pode ser provado por qualquer meio, incluindo a prova testemunhal.

ARTIGO 12.º

Qualquer disposição dos artigos 11.º e 29.º ou da segunda parte da presente Convenção que permita uma forma diversa da forma escrita, para a conclusão, modificação ou extinção por acordo de um contrato de compra e venda, ou para qualquer proposta contratual, aceitação ou outra manifestação de intenção, não se aplica desde que uma das partes tenha o seu estabelecimento num Estado contratante que tenha feito uma declaração nos termos do artigo 96.º da presente Convenção. As partes não podem derogar o presente artigo nem modificar-lhe os efeitos.

ARTIGO 13.º

Para os fins da presente Convenção, o termo "escrito" abrange as comunicações enviadas por telegrama ou por telex.

II PARTE – Formação do contrato

ARTIGO 14.º

1. Uma proposta tendente à conclusão de um contrato dirigida a uma ou várias pessoas determinadas constitui uma proposta contratual se for suficientemente precisa e se indicar a vontade de o seu autor se vincular em caso de aceitação. Uma proposta é suficientemente precisa quando designa as mercadorias e, expressa ou implicitamente, fixa a quantidade e o preço ou dá indicações que permitam determiná-los.

2. Uma proposta dirigida a pessoas indeterminadas é considerada apenas como um convite para contratar, a menos que a pessoa que fez a proposta tenha indicado claramente o contrário.

ARTIGO 15.º

1. Uma proposta contratual toma-se eficaz quando chega ao destinatário.

2. Uma proposta contratual, ainda que irrevogável, pode ser retirada, se a retratação chega ao destinatário antes ou ao mesmo tempo que a proposta.

ARTIGO 16.º

1. Até o momento da conclusão de um contrato, pode uma proposta contratual ser revogada, se a revogação chegar ao destinatário antes de este ter expedido uma aceitação.

2. No entanto, uma proposta contratual não pode ser revogada:

a) Se indicar, através da fixação de um prazo para a aceitação, ou por qualquer outro modo, que é irrevogável; ou

b) Se era razoável que o destinatário atribuisse carácter irrevogável à proposta contratual e se ele agiu em consequência dessa atribuição.

ARTIGO 17.º

Uma proposta contratual, mesmo irrevogável, extingue-se quando a sua rejeição chega ao proponente.

ARTIGO 18.º

1. Uma declaração ou outro comportamento do destinatário que manifeste o seu assentimento a uma proposta contratual constitui uma aceitação. O silêncio e a inacção, por si sós, não podem valer como aceitação.

2. A aceitação de uma proposta contratual toma-se eficaz no momento em que a manifestação de assentimento chega ao proponente. A aceitação não se torna eficaz se aquela manifestação não chegar ao proponente no prazo que ele estipulou ou, na falta de tal estipulação, num prazo razoável, tendo em conta as circunstâncias da transacção e a rapidez dos meios de comunicação utilizados pelo autor da proposta. Uma proposta contratual feita verbalmente deve ser aceita de imediato, a menos que as circunstâncias indiquem outra coisa.

3. No entanto, se, em virtude da proposta contratual, das práticas que se estabeleceram entre as partes, ou dos usos, o destinatário da proposta contratual puder manifestar o seu assentimento através da realização dum acto relativo, por exemplo, à expedição das mercadorias ou ao pagamento do preço, sem comunicação ao autor da proposta, a aceitação toma-se eficaz no momento em que aquele acto é praticado, contanto que o seja nos prazos previstos no parágrafo anterior.

ARTIGO 19.º

1. Uma resposta que pretenda ser a aceitação de uma proposta contratual, mas que contém aditamentos, limitações ou outras modificações, é uma rejeição da proposta e constitui uma contraproposta.

2. No entanto, uma resposta que pretenda ser a aceitação de uma proposta contratual, mas que contém elementos complementares ou diferentes que não alteram substancialmente os termos da proposta, constitui uma aceitação, salvo se o autor da proposta, sem atraso injustificado, fizer notar verbalmente as diferenças ou mandar um aviso com esta finalidade. Se não o fizer, os termos do contrato são os da proposta contratual, com as modificações constantes da aceitação.

3. Considera-se que alteram substancialmente os termos da proposta contratual elementos complementares ou diferentes relativos nomeadamente ao preço, pagamento, qualidade e quantidade das mercadorias, ao lugar e momento da entrega, ao âmbito da responsabilidade de uma parte em face da outra ou à resolução dos diferendos.

ARTIGO 20.º

1. O prazo de aceitação fixado pelo autor da proposta contratual num telegrama ou numa carta começa a correr no momento em que o telegrama é entregue para expedição ou na data que figura na carta ou, se a carta não estiver datada, na data que figura no envelope. O prazo de aceitação que o autor da proposta contratual fixa pelo telefone, telex, ou por outros meios de comunicação instantâneos, começa a correr no momento em que a proposta chega ao destinatário.

2. Os dias feriados ou de descanso laboral compreendidos no decurso do prazo de aceitação são contados no cálculo deste prazo. No entanto, se a notificação não puder ser entregue no endereço do autor da proposta contratual no último dia do prazo, porque este calha num dia feriado ou de descanso laboral no lugar do estabelecimento do autor da proposta contratual, o prazo é prorrogado até o primeiro dia útil seguinte.

ARTIGO 21.º

1. Uma aceitação tardia produz, contudo, efeitos como aceitação se, sem demora, o autor da proposta contratual, verbalmente ou mediante um aviso com esta finalidade, informar o destinatário de que considera a aceitação eficaz.

2. Se a carta ou outro escrito que contenha uma aceitação tardia revelar que foi expedida em condições tais que, se a sua transmissão tivesse sido regular, teria chegado a tempo ao autor da proposta contratual, a aceitação tardia produz efeitos como aceitação, salvo se, sem demora, o autor da proposta, verbalmente ou mediante um aviso com esta finalidade, informar o destinatário de que considera extinta a sua proposta.

ARTIGO 22.º

A aceitação pode ser retirada se a retratação chegar ao autor da proposta contratual antes ou no momento em que a aceitação se teria tomado eficaz.

ARTIGO 23.º

O contrato conclui-se no momento em que a aceitação de uma proposta contratual se toma eficaz em conformidade com as disposições da presente Convenção.

ARTIGO 24.º

Para os fins da presente Parte da Convenção, uma proposta contratual, uma declaração de aceitação ou qualquer outra manifestação de intenção “chega” ao seu destinatário quando ela lhe é feita verbalmente ou lhe é entregue pessoalmente por qualquer outro meio, no seu estabelecimento, no seu endereço postal, ou, se ele não tiver estabelecimento nem endereço postal, na sua residência habitual

II PARTE – Compra e venda de mercadorias

CAPÍTULO I – Disposições gerais

ARTIGO 25.º

Uma violação do contrato cometida por uma das partes é fundamental quando causa à outra parte um prejuízo tal que a prive substancialmente daquilo que lhe era legítimo esperar do contrato, salvo se a parte faltosa não previu esse resultado e se uma pessoa razoável, com idêntica qualificação e colocada na mesma situação, não o tivesse igualmente previsto.

ARTIGO 26.º

Uma declaração de resolução do contrato apenas se toma eficaz quando notificada à outra parte.

ARTIGO 27.º

Salvo disposição expressa em contrário da presente Parte da Convenção, se uma notificação, um pedido ou outra comunicação forem feitos por uma das partes no contrato, em conformidade com a presente Parte e por um meio adequado às circunstâncias, um atraso ou erro na transmissão da comunicação ou o facto de ela não ter chegado ao seu destino não priva aquela parte do direito de se prevalecer de tal comunicação.

ARTIGO 28.º

Se, em conformidade com as disposições da presente Convenção, uma parte tiver o direito de exigir da outra a execução de uma obrigação, um tribunal não está vinculado a ordenar a execução específica, a não ser que a decretasse por aplicação do seu próprio direito relativamente a contratos de compra e venda semelhantes, não regulados pela presente Convenção.

ARTIGO 29.º

1. Um contrato pode ser modificado ou extinto por simples acordo entre as partes.
2. Um contrato escrito, que contenha uma disposição onde se estipule que qualquer modificação ou extinção por acordo deve ser feita por escrito, não pode por outra forma ser modificado ou extinto por acordo. Contudo, o comportamento de uma das partes pode impedi-la de invocar essa disposição, se a outra parte confiou nesse comportamento.

CAPÍTULO II – Obrigações do vendedor

ARTIGO 30.º

O vendedor obriga-se, nas condições previstas no contrato e na presente Convenção, a entregar as mercadorias, a transferir a propriedade sobre elas e, se for caso disso, a remeter os documentos que se lhes referem.

SECÇÃO I – Entrega das mercadorias e remessa dos documentos

ARTIGO 31.º

Se o vendedor não estiver obrigado a entregar as mercadorias noutra lugar especial, a sua obrigação de entrega consiste:

- a) Quando o contrato de compra e venda implicar um transporte das mercadorias – em remeter as mercadorias ao primeiro dos transportadores que as fará chegar ao comprador;
- b) Quando, nos casos não previstos na alínea anterior, o contrato incidir sobre uma coisa determinada ou sobre uma coisa genérica que deva ser retirada de uma massa determinada ou que deva ser fabricada ou produzida, e sabendo as partes, no momento da conclusão do contrato, que as mercadorias se encontravam ou deviam ser fabricadas ou produzidas num certo lugar – em colocar as mercadorias à disposição do comprador neste lugar;
- c) Nos outros casos – em pôr as mercadorias à disposição do comprador no lugar onde o vendedor tinha o seu estabelecimento no momento da conclusão do contrato.

ARTIGO 32.º

1. Se o vendedor, em conformidade com o contrato ou com a presente Convenção, remeter as mercadorias a um transportador e se as mercadorias não estiverem claramente identificadas para os fins do contrato, pela aposição de um sinal distintivo nas mercadorias, por documentos de transporte ou por qualquer outro meio, o vendedor deve avisar o comprador da expedição, designando de forma especificada as mercadorias.

2. Se o vendedor estiver obrigado a tomar providências para o transporte das mercadorias, deve celebrar os contratos necessários para que o transporte seja efectuado até o lugar previsto, pelos meios de transporte apropriados às circunstâncias e nas condições usuais de tal transporte.

3. Se o vendedor não estiver obrigado a subscrever ele próprio uma apólice de seguro de transporte, deve fornecer ao comprador, a pedido deste, todas as informações de que disponha e que sejam necessárias à subscrição de tal apólice por parte daquele.

ARTIGO 33.º

O vendedor deve entregar as mercadorias:

- a) Se uma data tiver sido fixada no contrato ou for determinável por referência a este – nesta data;
- b) Se um período de tempo tiver sido fixado no contrato ou for determinável por referência a este – num qualquer momento do decurso desse período, a não ser que resulte das circunstâncias que compete ao comprador a escolha de uma data; ou
- c) Em todos os outros casos do contrato – num prazo razoável a partir da conclusão do contrato.

ARTIGO 34.º

Se o vendedor estiver obrigado a remeter os documentos relativos às mercadorias, deve cumprir esta obrigação no momento, no lugar e na forma previstos no contrato. Em caso de remessa antecipada, o vendedor conserva, até o momento previsto para a remessa, o direito de sanar qualquer falta de conformidade dos documentos, desde que o exercício desse direito não cause ao comprador inconvenientes ou despesas irrazoáveis. Contudo, o comprador conserva o direito de pedir uma indemnização por perdas e danos, de acordo com a presente Convenção.

SECÇÃO II – Conformidade das mercadorias e direitos ou pretensões de terceiros

ARTIGO 35.º

1. O vendedor deve entregar mercadorias que pela quantidade, qualidade e tipo correspondam às previstas no contrato e que tenham sido embaladas ou acondicionadas de acordo com a forma prevista no contrato.

2. Salvo se as partes tiverem convencionado outra coisa, as mercadorias só estão conformes ao contrato, se:

- a) Forem adequadas às finalidades para as quais seriam usadas habitualmente mercadorias do mesmo tipo;
- b) Forem adequadas a qualquer finalidade especial expressa ou tacitamente levada ao conhecimento do vendedor no momento da conclusão do contrato, a não ser que resulte das circunstâncias que o comprador não confiou na competência e apreciação do vendedor, ou que não era razoável da sua parte fazê-lo;
- c) Possuírem as qualidades de mercadorias que o vendedor apresentou ao comprador como amostra ou modelo;
- d) Forem embaladas ou acondicionadas na forma habitual para as mercadorias do mesmo tipo ou, na falta desta, de um modo adequado a conservá-las e a protegê-las.

3. O vendedor não é responsável, nos termos das alíneas a) a d) do parágrafo anterior, por qualquer falta de conformidade das mercadorias que o comprador conhecia ou não podia ignorar no momento da conclusão do contrato.

ARTIGO 36.º

I. O vendedor é responsável, de acordo com o contrato e com a presente Convenção, por qualquer falta de conformidade que exista no momento da transferência do risco para o comprador, ainda que esta falta apenas apareça ulteriormente.

2. O vendedor é igualmente responsável por qualquer falta de conformidade que sobrevenha após o momento indicado no parágrafo anterior e que seja imputável ao incumprimento de qualquer das suas obrigações, aí incluída a não satisfação da garantia de que, durante um certo período, as mercadorias permanecerão adequadas à sua finalidade normal ou a uma finalidade especial, ou conservarão qualidades ou características especificadas.

ARTIGO 37.º

Em caso de entrega antecipada, o vendedor tem direito, até a data prevista para a entrega, quer a entregar uma parte ou uma quantidade em falta ou mercadorias novas em substituição das mercadorias não conformes ao contrato, quer a reparar qualquer falta de conformidade das mercadorias, desde que o exercício deste direito não cause ao comprador inconvenientes ou despesas irrazoáveis. Contudo, o comprador conserva o direito de pedir uma indemnização por perdas e danos, em conformidade com a presente Convenção.

ARTIGO 38.º

1. O comprador deve examinar as mercadorias ou fazê-las examinar num prazo tão breve quanto possível, tendo em conta as circunstâncias.

2. Se o contrato implicar um transporte das mercadorias, o exame pode ser diferido até a chegada destas ao seu destino.

3. Se as mercadorias forem reenviadas em trânsito ou reexpedidas pelo comprador sem que este tenha tido razoavelmente a possibilidade de as examinar e se, no momento da conclusão do contrato, o vendedor conhecia ou deveria conhecer a possibilidade desse reenvio em trânsito ou dessa reexpedição, o exame pode ser diferido até a chegada das mercadorias ao seu novo destino.

ARTIGO 39.º

1. O comprador perde o direito de se prevalecer de uma falta de conformidade das mercadorias se não a denunciar ao vendedor, precisando a natureza desta falta, num prazo razoável a partir do momento em que a constatou ou deveria ter constatado.

2. Em qualquer caso, o comprador perde o direito de se prevalecer de uma falta de conformidade se não a denunciar ao vendedor até dois anos a partir da data em que as mercadorias lhe foram efectivamente remetidas, a não ser que este prazo seja incompatível com a duração de uma garantia contratual.

ARTIGO 40.º

O vendedor não pode prevalecer-se das disposições dos artigos 38.º e 39.º quando a falta de conformidade incida sobre factos que ele conhecia ou não podia ignorar e que não revelou ao comprador.

ARTIGO 41.º

O vendedor deve entregar mercadorias livres de qualquer direito ou pretensão de um terceiro, a menos que o comprador aceite ficar com elas nessas condições. Contudo, se este direito ou esta pretensão forem baseados na propriedade industrial ou noutra propriedade intelectual, a obrigação do vendedor rege-se pelo artigo 42.º.

ARTIGO 42.º

1. O vendedor deve entregar mercadorias livres de qualquer direito ou pretensão de um terceiro, baseados na propriedade industrial ou noutra propriedade intelectual, que ele conhecia ou não podia ignorar no momento da conclusão do contrato, desde que este direito ou pretensão se baseie na propriedade industrial ou noutra propriedade intelectual:

a) De acordo com a lei do Estado onde as mercadorias devam ser revendidas ou utilizadas doutro modo, se as partes consideraram, no momento da conclusão do contrato, que as mercadorias seriam revendidas ou utilizadas doutro modo nesse Estado; ou

b) Em todos os outros casos, de acordo com a lei do Estado onde o comprador tem o seu estabelecimento.

2. O vendedor não está sujeito à obrigação prevista no parágrafo anterior nos casos seguintes:

a) Se, no momento da conclusão do contrato, o comprador conhecia ou não podia ignorar a existência do direito ou da pretensão; ou

b) Se o direito ou a pretensão resultarem do facto de o vendedor se ter conformado com os planos técnicos, desenhos, fórmulas ou outras especificações análogas fornecidas pelo comprador.

ARTIGO 43.º

1. O comprador perde o direito de se prevalecer das disposições dos artigos 41.º e 42.º se não denunciar ao vendedor o direito ou a pretensão do terceiro, precisando a natureza deste direito ou desta pretensão, num prazo razoável a partir do momento em que teve ou deveria ter tido conhecimento deles.
2. O vendedor não pode prevalecer-se das disposições do parágrafo anterior se conhecia o direito ou a pretensão do terceiro e a sua natureza.

ARTIGO 44.º

Não obstante as disposições do parágrafo 1 do artigo 39.º e do parágrafo 1 do artigo 43.º, o comprador pode reduzir o preço, em conformidade com o artigo 50.º, ou pedir indemnização por perdas e danos, salvo quanto ao lucro cessante, se existir uma desculpa razoável para não ter procedido à denúncia requerida.

SECÇÃO III – Meios de que dispõe o comprador em caso de violação do contrato pelo vendedor

ARTIGO 45.º

1. Se o vendedor não executar qualquer das obrigações que para ele resultam do contrato de compra e venda ou da presente Convenção, o comprador está autorizado a:
 - a) Exercer os direitos previstos nos artigos 46.º a 52.º;
 - b) Pedir a indemnização por perdas e danos prevista nos artigos 74.º a 77.º.
2. O comprador não fica privado do direito de pedir indemnização por perdas e danos se exercer o seu direito de recorrer a um outro meio.
3. Nenhum prazo suplementar pode ser concedido ao vendedor por um juiz ou por um árbitro quando o comprador se prevalecer de um dos meios de que dispõe em caso de violação do contrato.

ARTIGO 46.º

1. O comprador pode exigir do vendedor a execução das suas obrigações, a não ser que se tenha prevalecido de um meio incompatível com esta exigência.
2. Se as mercadorias não estiverem conformes ao contrato, o comprador apenas pode exigir do vendedor a entrega de mercadorias de substituição se a falta de conformidade constituir uma violação fundamental do contrato e se a substituição de mercadorias foi exigida no momento da denúncia da falta de conformidade, feita nos termos do artigo 39.º, ou num prazo razoável a contar desta denúncia.
3. Se as mercadorias não são conformes ao contrato, o comprador pode exigir do vendedor que repare a falta de conformidade, salvo se isso for irrazoável, tendo em conta todas as circunstâncias. A reparação deve ser exigida no momento da denúncia da falta de conformidade, feita nos termos do artigo 39.º, ou num prazo razoável a contar desta denúncia.

ARTIGO 47.º

1. O comprador pode conceder ao vendedor um prazo suplementar, de duração razoável, para a execução das suas obrigações.
2. Salvo se o comprador tiver recebido do vendedor uma notificação informando-o de que este não executaria as suas obrigações no prazo assim concedido, ele não pode, no decurso deste prazo, prevalecer-se de qualquer dos meios de que dispõe em caso de violação do contrato. Contudo, o comprador não perde, por este facto, qualquer direito que tenha de pedir uma indemnização por perdas e danos pelo atraso na execução.

ARTIGO 48.º

1. Sem prejuízo do disposto no artigo 49.º, o vendedor pode, mesmo após a data da entrega, reparar à sua custa qualquer falta às suas obrigações, desde que isso não implique um atraso irrazoável e não cause ao comprador nem inconvenientes irrazoáveis nem incertezas quanto ao reembolso pelo vendedor das despesas feitas pelo comprador. Contudo, o comprador conserva o direito de pedir indemnização por perdas e danos, nos termos da presente Convenção.

2. Se o vendedor exigir do comprador que lhe faça saber se aceita a execução, e se o comprador não lhe responder num prazo razoável, o vendedor pode executar as suas obrigações no prazo que indicou no seu pedido. O comprador não pode, no decurso deste prazo, prevalecer-se de um meio incompatível com a execução pelo vendedor das suas obrigações.

3. Se o vendedor comunicar ao comprador a intenção de executar as suas obrigações num prazo determinado, presume-se que ele pede ao comprador que lhe faça conhecer a sua decisão nos termos do parágrafo anterior.

4. Um pedido ou uma notificação feitos pelo vendedor, nos termos dos parágrafos 2 ou 3 do presente artigo, não é eficaz se não for recebido pelo comprador.

ARTIGO 49.º

1. O comprador pode declarar o contrato resolvido:

a) Se a inexecução pelo vendedor de qualquer uma das obrigações que resultam para ele do contrato ou da presente Convenção constituir uma violação fundamental do contrato; ou

b) Em caso de falta de entrega, se o vendedor não entregar as mercadorias no prazo suplementar concedido pelo comprador, de acordo com o parágrafo 1 do artigo 47.º, ou se declarar que não as entregará no prazo assim concedido.

2. Todavia, se o vendedor entregou as mercadorias, o comprador perde o direito de declarar o contrato resolvido, se não o fez:

a) Em caso de entrega tardia, num prazo razoável a partir do momento em que soube que a entrega tinha sido efectuada;

b) Em caso de outra violação contratual que não a entrega tardia, num prazo razoável:

i) a partir do momento em que teve ou deveria ter tido conhecimento da violação do contrato;

ii) após o decurso de qualquer prazo suplementar concedido pelo comprador, de acordo com o parágrafo 1 do artigo 47.º, ou depois de o vendedor ter declarado que não executaria as suas obrigações neste prazo suplementar; ou

iii) após o decurso de qualquer prazo suplementar indicado pelo vendedor, nos termos do parágrafo 2 do artigo 48.º, ou depois de o comprador ter declarado que não aceitaria a execução.

ARTIGO 50.º

Se as mercadorias não forem conformes ao contrato, e quer o preço tenha ou não já sido pago, o comprador pode reduzir o preço proporcionalmente à diferença entre o valor que as mercadorias efectivamente entregues tinham no momento da entrega e o valor que mercadorias conformes teriam tido nesse momento. Contudo, se o vendedor reparar qualquer falta às suas obrigações, de acordo com o artigo 37.º ou o artigo 48.º, ou se o comprador se recusar a aceitar a execução pelo vendedor, de acordo com estes artigos, o comprador não pode reduzir o preço.

ARTIGO 51.º

1. Se o vendedor entregar somente uma parte das mercadorias ou se apenas uma parte das mercadorias entregues for conforme ao contrato, os artigos 46.º a 50.º aplicam-se no que toca à parte em falta ou não conforme.

2. O comprador apenas pode declarar a resolução do contrato na sua totalidade se a inexecução parcial ou a falta de conformidade constituir uma violação fundamental do contrato.

ARTIGO 52.º

1. Se o vendedor entregar as mercadorias antes da data fixada, o comprador tem a faculdade de tomar posse delas ou recusar fazê-lo.

2. Se o vendedor entregar uma quantidade superior à prevista no contrato, o comprador pode aceitar ou recusar tomar posse da quantidade excedentária. Se o comprador aceitar tomar posse dela, no todo ou em parte, deve pagá-la de acordo com os critérios estabelecidos para a determinação do preço contratual.

CAPÍTULO III – Obrigações do comprador

ARTIGO 53.º

O comprador obriga-se a pagar o preço e a aceitar a entrega das mercadorias, nas condições previstas no contrato e na presente Convenção.

SECÇÃO I – Pagamento do preço

ARTIGO 54.º

A obrigação que o comprador tem de pagar o preço compreende a de tomar as medidas e cumprir as formalidades previstas pelo contrato ou por quaisquer leis e regulamentos, destinadas a permitir o pagamento do preço.

ARTIGO 55.º

Se o contrato for validamente concluído sem que o preço das mercadorias vendidas tenha sido fixado no contrato, expressa ou implicitamente, ou sem que exista disposição que permita a sua determinação, considera-se que as partes, salvo indicação em contrário, se referiram tacitamente ao preço habitualmente praticado no momento da conclusão do contrato, para as mesmas mercadorias vendidas em circunstâncias comparáveis, no ramo comercial considerado.

ARTIGO 56.º

Se o preço for fixado em função do peso das mercadorias, em caso de dúvida, ele deve ser determinado com referência ao peso líquido.

ARTIGO 57.º

1. Se o comprador não estiver obrigado a pagar o preço noutra lugar especial, deve pagá-lo ao vendedor:

a) No estabelecimento deste; ou

b) Se o pagamento tiver de ser feito contra a remessa das mercadorias ou dos documentos, no lugar onde esta se verificar.

2. O vendedor deve suportar qualquer aumento das despesas acessórias do pagamento que resultem da mudança do seu estabelecimento subsequente à conclusão do contrato.

ARTIGO 58.º

1. Se o comprador não estiver obrigado a pagar o preço noutra momento determinado, deve pagá-lo quando o vendedor põe à sua disposição quer as mercadorias quer os documentos representativos destas, nos termos do contrato e da presente Convenção. O vendedor pode fazer do pagamento uma condição da remessa das mercadorias ou dos documentos.

2. Se o contrato implicar um transporte das mercadorias, o vendedor pode expedi-las sob condição de que as mercadorias, ou os documentos representativos destas, apenas serão remetidos ao comprador contra o pagamento do preço.

3. O comprador não está obrigado a pagar o preço antes de ter tido a possibilidade de examinar as mercadorias, salvo se as modalidades de entrega ou de pagamento em que as partes convieram lhe não deixarem essa possibilidade.

ARTIGO 59.º

O comprador deve pagar o preço na data fixada no contrato ou na data que resulte do contrato e da presente Convenção, sem que seja necessária qualquer interpelação ou o cumprimento de qualquer outra formalidade por parte do vendedor.

SECÇÃO II – Aceitação da entrega

ARTIGO 60.º

A obrigação do comprador de aceitar a entrega das mercadorias consiste:

- a) Em realizar qualquer acto cuja prática se possa razoavelmente esperar dele em ordem a permitir ao vendedor efectuar a entrega; e
- b) Em tomar conta das mercadorias.

SECÇÃO III – Meios de que dispõe o vendedor em caso de violação do contrato pelo comprador

ARTIGO 61.º

1. Se o comprador não executar qualquer das obrigações que para ele resultam do contrato de compra e venda ou da presente Convenção, o vendedor está autorizado a:

- a) Exercer os direitos previstos nos artigos 62.º a 65.º;
- b) Pedir a indemnização por perdas e danos prevista nos artigos 74.º a 77.º.

2. O vendedor não fica privado do direito de pedir indemnização por perdas e danos se exercer o seu direito de recorrer a um outro meio.

3. Nenhum prazo suplementar pode ser concedido ao comprador por um juiz ou por um árbitro quando o vendedor se prevalecer de um dos meios de que dispõe em caso de violação do contrato.

ARTIGO 62.º

O vendedor pode exigir do comprador o pagamento do preço, a aceitação da entrega das mercadorias ou a execução das outras obrigações do comprador, a não ser que se tenha prevalecido dum meio incompatível com esta exigência.

ARTIGO 63.º

1. O vendedor pode conceder ao comprador um prazo suplementar, de duração razoável, para a execução das suas obrigações.

2. Salvo se o vendedor tiver recebido do comprador uma notificação informando-o de que este não executaria as suas obrigações no prazo assim concedido, ele não pode, no decurso deste prazo, prevalecer-se de qualquer dos meios de que dispõe em caso de violação do contrato. Contudo, o vendedor não perde, por este facto, qualquer direito que tenha de pedir uma indemnização por perdas e danos pelo atraso na execução.

ARTIGO 64.º

1. O vendedor pode declarar o contrato resolvido:

a) Se a inexecução pelo comprador de qualquer uma das obrigações que resultam para ele do contrato ou da presente Convenção constituir uma violação fundamental do contrato; ou

b) Se o comprador não executar a sua obrigação de pagar o preço ou não aceitar a entrega das mercadorias no prazo suplementar concedido pelo vendedor, de acordo com o parágrafo 1 do artigo 63.º, ou se declarar que não o fará no prazo assim concedido.

2. Todavia, se o comprador pagou o preço, o vendedor perde o direito de declarar o contrato resolvido, se não o fez:

a) Em caso de execução tardia pelo comprador, antes de ter sabido que a execução teve lugar; ou

b) Em caso de outra violação contratual do comprador que não a execução tardia, num prazo razoável:

i) a partir do momento em que o vendedor teve ou deveria ter tido conhecimento da violação do contrato; ou

ii) após o decurso de qualquer prazo suplementar concedido pelo vendedor, de acordo com o parágrafo 1 do artigo 63.º, ou depois de o comprador ter declarado que não executaria as suas obrigações neste prazo suplementar.

ARTIGO 65.º

1. Se, de acordo com o contrato, o comprador tiver de especificar a forma, a medida ou outras características das mercadorias e se não efectuar esta especificação na data acordada, ou num prazo razoável a partir da recepção de um pedido do vendedor, este pode, sem

prejuízo de quaisquer outros direitos que possa ter, efectuar ele próprio esta especificação segundo as necessidades do comprador de que possa ter conhecimento.

2. Se o vendedor efectuar ele próprio a especificação, deve levar ao conhecimento do comprador as particularidades desta e fixar-lhe um prazo razoável para uma especificação diferente. Se, após a recepção da comunicação do vendedor, o comprador não utilizar esta possibilidade no prazo assim fixado, a especificação efectuada pelo vendedor torna-se vinculativa.

CAPÍTULO IV – Transferência do risco

ARTIGO 66.º

A perda ou a deterioração das mercadorias ocorrida após a transferência do risco para o comprador não libera este da obrigação de pagar o preço, salvo se a perda ou a deterioração se ficarem a dever a acto ou omissão do vendedor.

ARTIGO 67.º

1. Se o contrato de compra e venda implicar um transporte das mercadorias e o vendedor não estiver obrigado a remetê-las para um lugar determinado, o risco transfere-se para o comprador a partir da remessa das mercadorias ao primeiro dos transportadores que as fará chegar ao comprador, de acordo com o contrato de compra e venda. Se o vendedor estiver obrigado a remeter as mercadorias a um transportador para um local determinado, o risco não se transfere para o comprador enquanto as mercadorias não forem remetidas ao transportador para esse local. O facto de o vendedor estar autorizado a conservar os documentos representativos das mercadorias não afecta a transferência do risco.

2. No entanto, o risco não se transfere para o comprador enquanto as mercadorias não forem claramente identificadas para os fins do contrato, pela aposição de um sinal distintivo nas mercadorias, pelos documentos de transporte, por um aviso dado ao comprador, ou por qualquer outro meio.

ARTIGO 68.º

Se as mercadorias forem vendidas em trânsito, o risco transfere-se para o comprador a partir do momento da conclusão do contrato. Contudo, se as circunstâncias assim o implicarem, o risco fica a cargo do comprador a partir do momento em que as mercadorias foram remetidas ao transportador que emitiu os documentos que constata o contrato de transporte. No entanto, se, no momento da conclusão do contrato de compra e venda, o vendedor sabia ou deveria saber que as mercadorias tinham perecido ou se tinham deteriorado e disso não informou o comprador, a perda ou deterioração fica a cargo do vendedor.

ARTIGO 69.º

1. Nos casos não abrangidos pelos artigos 67.º e 68.º, o risco transfere-se para o comprador quando ele tomar conta das mercadorias ou, se não o fizer na altura devida, a partir do momento em que as mercadorias são postas à sua disposição e em que ele comete uma violação do contrato não aceitando a entrega.

2. Contudo, se o comprador estiver obrigado a tomar conta das mercadorias noutra lugar que não um estabelecimento do vendedor, o risco transfere-se quando a entrega se tiver de efectuar e o comprador souber que as mercadorias estão postas à sua disposição nesse lugar.

3. Se o contrato recair sobre mercadorias ainda não individualizadas, não se considera que estas tenham sido colocadas à disposição do comprador até que sejam claramente identificadas para os fins do contrato.

ARTIGO 70.º

Se o vendedor cometeu uma violação fundamental do contrato, as disposições dos artigos 67.º, 68.º e 69.º não prejudicam o recurso aos meios de que o comprador dispõe em virtude daquela violação contratual.

CAPÍTULO V – Disposições comuns às obrigações do vendedor e do comprador

SECÇÃO I – Violação antecipada do contrato e contratos com prestações sucessivas

ARTIGO 71.º

1. Uma parte pode diferir a execução das suas obrigações quando se tomar claro, depois da conclusão do contrato, que a outra não executará uma parte essencial das suas obrigações, atendendo:

- a) À existência de uma grave insuficiência quanto à sua capacidade de cumprir o contrato ou quanto à sua solvabilidade; ou
- b) À maneira como ela se propõe cumprir ou cumpre o contrato.

2. Se o vendedor já tiver expedido as mercadorias quando os fundamentos descritos no parágrafo anterior se tomarem evidentes, ele pode opor-se a que as mercadorias sejam remetidas ao comprador, ainda que este possua um documento que lhe permita obtê-las. O presente parágrafo apenas diz respeito aos direitos recíprocos do vendedor e do comprador sobre as mercadorias.

3. A parte que diferir o cumprimento, antes ou depois da expedição das mercadorias, deve dirigir imediatamente uma notificação neste sentido à outra parte e deve proceder ao cumprimento se esta der garantias suficientes da boa execução das suas obrigações.

ARTIGO 72.º

1. Se, antes da data do cumprimento do contrato, for manifesto que uma parte cometerá uma violação fundamental do contrato, a outra parte pode declarar a resolução deste.

2. Se dispuser do tempo necessário, a parte que pretender declarar a resolução do contrato deve notificar a outra parte, em condições razoáveis, para permitir a esta dar garantias suficientes da boa execução das suas obrigações.

3. As disposições do parágrafo anterior não se aplicam se a outra parte declarou que não executaria as suas obrigações.

ARTIGO 73.º

1. Nos contratos com prestações sucessivas, se a inexecução por uma das partes de qualquer das suas obrigações relativas a uma prestação constituir uma violação fundamental do contrato no que respeita a esta prestação, a outra parte pode declarar a resolução do contrato em relação a tal prestação.

2. Se a inexecução por uma das partes de qualquer das suas obrigações relativas a uma prestação der à outra parte sérias razões para concluir que uma violação fundamental do contrato terá lugar no que toca às prestações futuras, ele pode declarar a resolução do contrato para o futuro, desde que o faça num prazo razoável.

3. O comprador que declarar a resolução do contrato relativamente a qualquer prestação pode, ao mesmo tempo, declará-lo resolvido relativamente às prestações já efectuadas ou às prestações futuras se, em virtude da sua interdependência, estas prestações não puderem ser utilizadas para o fim previsto pelas partes no momento da conclusão do contrato.

SECÇÃO II – Perdas e danos

ARTIGO 74.º

As perdas e danos decorrentes de uma violação do contrato cometida por uma das partes compreendem o prejuízo causado à outra parte bem como os benefícios que esta deixou de receber em consequência da violação contratual.

Tais perdas e danos não podem exceder o prejuízo sofrido e o lucro cessante que a parte faltosa previu ou deveria ter previsto no momento da conclusão do contrato como consequências possíveis da violação deste, tendo em conta os factos de que ela tinha ou deveria ter tido conhecimento.

ARTIGO 75.º

Se o contrato for resolvido e se, por forma e num prazo razoáveis após a resolução, o comprador procedeu a uma compra de substituição ou o vendedor a uma venda compensatória, a parte que pede indemnização por perdas e danos pode obter a diferença entre o preço do contrato e o preço da compra de substituição ou da venda compensatória, bem como qualquer outra indemnização por perdas e danos que possa ser devida em virtude do artigo 74.º.

ARTIGO 76.º

1. Se o contrato for resolvido e as mercadorias tiverem um preço corrente, a parte que pede indemnização por perdas e danos, se não procedeu a uma compra de substituição ou a uma venda compensatória nos termos do artigo 71.º, pode obter a diferença entre o preço fixado no contrato e o preço corrente no momento da resolução, bem como qualquer outra indemnização por perdas e danos que seja devida em virtude do artigo 74.º. No entanto, se a parte que pede indemnização por perdas e danos resolveu o contrato depois de ter

tomado posse das mercadorias, é o preço corrente no momento em que tomou posse delas que é o aplicável e não o preço corrente no momento da resolução.

2. Para os efeitos do parágrafo anterior, o preço corrente é o preço do lugar onde a entrega das mercadorias deveria ter sido efectuada ou, na falta de preço corrente nesse lugar, o preço corrente praticado noutro lugar que se afigure razoável tomar como ponto de referência, tendo em devida conta as diferenças no custo do transporte das mercadorias.

ARTIGO 77.º

A parte que invoca a violação do contrato deve tomar as medidas razoáveis, face às circunstâncias, para limitar a perda, aí compreendido o lucro cessante, resultante da violação contratual. Se não o fizer, a parte faltosa pode pedir uma redução da indemnização por perdas e danos, no montante da perda que deveria ter sido evitada.

SECÇÃO III – Juros

ARTIGO 78.º

Se uma parte não pagar o preço ou qualquer outra quantia em dívida, a outra parte tem direito a perceber juros sobre essa quantia, sem prejuízo de qualquer indemnização por perdas e danos exigível nos termos do artigo 74.º.

SECÇÃO IV – Exoneração

ARTIGO 79.º

1. Uma parte não é responsável pela inexecução de qualquer das suas obrigações se provar que tal inexecução se ficou a dever a um impedimento alheio à sua vontade e que não era razoável esperar que ela o tomasse em consideração no momento da conclusão do contrato, o prevenisse ou o ultrapassasse, ou que prevenisse ou ultrapassasse as suas consequências.

2. Se o não cumprimento de uma parte se ficou a dever ao não cumprimento de terceiro que ela encarregou de executar o contrato total ou parcialmente, aquela parte só fica exonerada da sua responsabilidade:

- a) Se estiver exonerada em virtude do disposto no parágrafo anterior; e
- b) Se o terceiro estivesse também ele exonerado, caso as disposições daquele parágrafo lhe fossem aplicadas.

3. A exoneração prevista pelo presente artigo produz efeitos enquanto durar o impedimento.

4. A parte que não executar as suas obrigações deve comunicar à outra parte o impedimento e os efeitos deste sobre a sua capacidade de cumprir o contrato. Se a outra parte não receber a comunicação num prazo razoável contado a partir do momento em que a parte faltosa conheceu ou deveria ter conhecido o impedimento, esta fica responsável pelas perdas e danos decorrentes da falta de recepção da comunicação.

5. As disposições do presente artigo não impedem as partes de exercer qualquer dos seus direitos, salvo o de obter indemnização por perdas e danos, nos termos da presente Convenção.

ARTIGO 80.º

Um parte não pode prevalecer-se do não cumprimento da outra parte na medida em que esse não cumprimento se ficar a dever a um acto ou omissão seus.

SECÇÃO V – Efeitos da resolução

ARTIGO 81.º

1. A resolução do contrato liberta ambas as partes das obrigações dele decorrentes sem prejuízo de qualquer indemnização por perdas e danos que possa ser devida. A resolução não afecta quaisquer estipulações do contrato relativas à solução dos diferendos ou aos direitos e obrigações das partes em caso de resolução.

2. A parte que executou total ou parcialmente o contrato pode reclamar da outra parte a restituição de tudo aquilo que forneceu ou pagou a título de cumprimento daquele. Se ambas as partes estiverem obrigadas a proceder a restituições, devem efectua-las simultaneamente.

ARTIGO 82.º

1. O comprador perde o direito de declarar o contrato resolvido, ou de exigir do vendedor a entrega de mercadorias de substituição, se lhe é impossível restituir as mercadorias num estado sensivelmente idêntico àquele em que as recebeu.

2. O parágrafo anterior não se aplica:

a) Se a impossibilidade de restituir as mercadorias, ou de as restituir num estado sensivelmente idêntico àquele em que o comprador as recebeu, não se ficar a dever a um acto ou omissão seus;

b) Se as mercadorias pereceram ou se deterioraram, no todo ou em parte, em consequência do exame prescrito no artigo 38.º; ou

c) Se o comprador, antes do momento em que constatou ou deveria ter constatado a falta de conformidade, vendeu todas ou parte das mercadorias, no quadro de uma operação comercial normal, ou consumiu ou transformou todas ou parte delas de acordo com o uso normal.

ARTIGO 83.º

O comprador que perdeu o direito de declarar o contrato resolvido ou de exigir do vendedor a entrega de mercadorias de substituição, nos termos do artigo 82.º, conserva o direito de se prevalecer de todos os outros meios que lhe advenham do contrato e da presente Convenção.

ARTIGO 84.º

1. Se o vendedor estiver obrigado a restituir o preço, deve também pagar juros sobre aquela quantia a partir do dia do pagamento.

2. O comprador deve entregar ao vendedor o equivalente a todo e qualquer benefício que retirou das mercadorias ou de uma parte destas:

a) Quando deva restitui-las no todo ou em parte; ou

b) Quando se encontre impossibilitado de restituir as mercadorias no todo ou em parte ou de as restituir, no todo ou em parte, num estado sensivelmente idêntico àquele em que as recebeu, e mesmo assim declarou o contrato resolvido ou exigiu do vendedor a entrega de mercadorias de substituição.

SECÇÃO VI – Conservação das mercadorias

ARTIGO 85.º

Nos casos em que o pagamento do preço e a entrega das mercadorias devam fazer-se simultaneamente, se o comprador tardar a aceitar a entrega das mercadorias ou não pagar o preço, o vendedor, se tiver as mercadorias na sua posse ou sob o seu controle, deve tomar as medidas razoáveis, tendo em conta as circunstâncias, para assegurar a conservação daquelas. O vendedor fica legitimado a retê-las até que tenha obtido do comprador o reembolso das despesas razoáveis que efectuou.

ARTIGO 86.º

1. Se o comprador recebeu as mercadorias e pretende exercer todo e qualquer direito de as recusar nos termos do contrato ou da presente Convenção, deve tomar as medidas razoáveis, tendo em conta as circunstâncias, para assegurar a sua conservação. O comprador fica legitimado a retê-las até que tenha obtido do vendedor o reembolso das despesas razoáveis que efectuou.

2. Se as mercadorias expedidas para o comprador foram postas à sua disposição no lugar do destino e se o comprador exercer o direito de as recusar, deve tomar posse delas por conta do vendedor, desde que o possa fazer sem pagamento do preço e sem inconvenientes ou despesas irrazoáveis. Esta disposição não se aplica se o vendedor estiver presente no lugar do destino ou se tiver neste lugar uma pessoa autorizada a encarregar-se das mercadorias por conta dele. Os direitos e obrigações do comprador que, em virtude do presente parágrafo, tomar posse das mercadorias, regem-se pelo parágrafo anterior.

ARTIGO 87.º

A parte obrigada a tomar medidas para assegurar a conservação das mercadorias pode depositá-las em armazém de terceiro, à custa da outra parte, desde que as despesas que daí resultem não sejam irrazoáveis.

ARTIGO 88.º

1. A parte que estiver obrigada a assegurar a conservação das mercadorias, nos termos dos artigos 85.º e 86.º, pode vendê-las por todos os meios apropriados se a outra parte se atrasou de modo irrazoável a tomar posse das mercadorias, ou a retomá-las, ou a pagar o preço ou as despesas de conservação, desde que notifique a outra parte, em condições razoáveis, da sua intenção de proceder a venda.
2. Se as mercadorias estiverem sujeitas a uma rápida deterioração ou se a sua conservação provocasse despesas excessivas, a parte que estiver obrigada a assegurar a conservação das mercadorias, nos termos dos artigos 85.º ou 86.º, deve empenhar-se, de um modo razoável, em vendê-las. Na medida do possível, deve notificar à outra parte a sua intenção de proceder à venda.
3. A parte que vender as mercadorias tem o direito de deduzir do produto da venda um montante igual às despesas razoáveis feitas com a conservação e a venda das mercadorias, devendo entregar o remanescente à outra parte.

IV PARTE – Disposições gerais

ARTIGO 89.º

O Secretário-Geral da Organização das Nações Unidas é designado como depositário da presente Convenção.

ARTIGO 90.º

A presente Convenção não prevalece sobre qualquer acordo internacional, já concluído ou a concluir, que contenha disposições relativas às matérias reguladas pela presente Convenção, desde que as partes no contrato tenham o seu estabelecimento nos Estados partes nesse acordo.

ARTIGO 91.º

1. A presente Convenção ficará aberta à assinatura na sessão de encerramento da Conferência das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias e permanecerá aberta à assinatura de todos os Estados na Sede das Nações Unidas, em Nova Iorque, até dia 30 de Setembro de 1981.
2. A presente Convenção será submetida a ratificação, aceitação ou aprovação dos Estados signatários.
3. A presente Convenção ficará aberta à adesão de todos os Estados não signatários, a partir da data em que ficar aberta à assinatura.
4. Os instrumentos de ratificação, de aceitação, de aprovação ou de adesão serão depositados junto do Secretário-Geral da Organização das Nações Unidas.

ARTIGO 92.º

1. Qualquer Estado contratante pode declarar, no momento da assinatura, da ratificação, da aceitação, da aprovação ou da adesão, que não ficará vinculado pela segunda Parte da presente Convenção ou que não ficará vinculado pela terceira Parte da presente Convenção.
2. Um Estado contratante que, em virtude do parágrafo anterior, fizer uma declaração em relação à segunda Parte ou à terceira Parte da presente Convenção, não será considerado como um Estado contratante, no sentido do parágrafo I do artigo 1.º da Convenção, relativamente às matérias reguladas pela Parte da Convenção a que essa declaração se aplica.

ARTIGO 93.º

1. Qualquer Estado contratante que compreenda duas ou mais unidades territoriais nas quais, segundo a sua Constituição, se apliquem sistemas jurídicos diferentes nas matérias reguladas pela presente Convenção, poderá declarar, no momento da assinatura, da ratificação, da aceitação, da aprovação ou da adesão, que a presente Convenção se aplicará a todas as suas unidades territoriais 1111 apenas a uma ou várias de entre elas e poderá, em qualquer momento, modificar esta declaração mediante uma nova declaração.
2. Estas declarações serão notificadas ao depositário e designarão expressamente as unidades territoriais às quais a Convenção se aplica.
3. Se, em virtude de uma declaração feita nos termos deste artigo, a presente Convenção se aplicar a uma ou várias das unidades territoriais de um Estado contratante, mas não a todas, e se o estabelecimento de uma parte no contrato estiver localizado neste Estado, tal estabelecimento será considerado, para os fins da presente Convenção, como não estando situado num Estado contratante, a menos que se encontre numa unidade territorial na qual se aplique a Convenção.

4. Se um Estado contratante não fizer qualquer declaração ao abrigo do parágrafo I do presente artigo, a Convenção aplicar-se-á ao conjunto do território deste Estado.

ARTIGO 94.º

1. Dois ou mais Estados contratantes, que apliquem, nas matérias reguladas pela presente Convenção, regras jurídicas idênticas ou próximas, podem declarar, em qualquer momento, que a Convenção não se aplicará aos contratos de compra e venda, ou à respectiva formação, quando as partes tiverem o seu estabelecimento nestes Estados. Tais declarações podem ser feitas em conjunto ou ser unilaterais e recíprocas.

2. Um Estado contratante que aplique, nas matérias reguladas pela presente Convenção, regras jurídicas idênticas ou próximas das de um ou de vários Estados não contratantes, pode declarar, em qualquer momento, que a Convenção se não aplicará aos contratos de compra e venda, ou a respectiva formação, quando as partes tiverem o seu estabelecimento nesses Estados.

3. Quando uma declaração feita nos termos do parágrafo anterior se referir a um Estado que subsequentemente se venha a tomar um Estado contratante, a citada declaração terá, a partir da data em que a presente Convenção entrar em vigor em relação a este novo Estado contratante, os efeitos de uma declaração feita nos termos do parágrafo 1, desde que o novo Estado contratante a ela se associe ou faça uma declaração unilateral a título recíproco.

ARTIGO 95.º

Qualquer Estado pode declarar, no momento do depósito do seu instrumento de ratificação, de aceitação, de aprovação ou de adesão, que não ficará vinculado pela alínea b) do parágrafo 1 do artigo 1.º da presente Convenção.

ARTIGO 96.º

Qualquer Estado contratante cuja legislação exija que os contratos de compra e venda sejam concluídos por escrito ou constem de documentos escritos, pode declarar em qualquer momento, de acordo com o artigo 12.º, que qualquer disposição dos artigos 11.º e 29.º, ou da segunda parte da presente Convenção, que permita uma forma diversa da forma escrita para a conclusão, modificação ou extinção por acordo dum contrato de compra e venda, ou para qualquer proposta contratual, aceitação ou outra manifestação de intenção, se não aplica desde que uma das partes tenha o seu estabelecimento nesse Estado.

ARTIGO 97.º

1. As declarações feitas no momento da assinatura, nos termos da presente Convenção, ficam sujeitas a confirmação quando tiver lugar a ratificação, a aceitação ou a aprovação.

2. As declarações e a confirmação das declarações serão feitas por escrito e notificadas formalmente ao depositário.

3. As declarações produzirão efeitos na data da entrada em vigor da presente Convenção em relação ao Estado declarante. No entanto, as declarações cuja notificação formal tenha sido recebida pelo depositário depois desta data, produzirão efeitos no primeiro dia do mês seguinte ao termo de um prazo de seis meses contado a partir da data da sua recepção pelo depositário. As declarações unilaterais e recíprocas, feitas nos termos do artigo 94.º, produzirão efeitos no primeiro dia do mês seguinte ao termo de um prazo de seis meses contado a partir da data da recepção da última declaração pelo depositário.

4. Qualquer Estado que faça uma declaração nos termos da presente Convenção pode revogá-la em qualquer momento mediante uma notificação formal dirigida por escrito ao depositário. Este facto produzirá efeitos no primeiro dia do mês seguinte ao termo de um prazo de seis meses contado a partir da data da recepção da notificação pelo depositário.

5. A revogação de uma declaração feita nos termos do artigo 94.º torna ineficaz, a partir da data em que a revogação produz efeitos, qualquer declaração recíproca feita por um outro Estado nos termos deste mesmo artigo.

ARTIGO 98.º

Não é admitida qualquer outra reserva para além das que são expressamente autorizadas pela presente Convenção.

ARTIGO 99.º

1. A presente Convenção entrará em vigor, sob reserva do disposto no parágrafo 6 do presente artigo, no primeiro dia do mês seguinte ao termo de um prazo de doze meses contado a partir da data do depósito do décimo instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou adesão, aí incluído qualquer instrumento que contenha uma declaração feita nos termos do artigo 92.º.

2. Quando um Estado ratificar, aceitar ou aprovar a presente Convenção, ou a ela aderir após o depósito do décimo instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou adesão, a Convenção, à excepção da Parte excluída, entrará em vigor em relação a este Estado, sob reserva do disposto no parágrafo 6 do presente artigo, no primeiro dia do mês seguinte ao termo de um prazo de doze meses contado a partir da data do depósito do seu instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou adesão.

3. Qualquer Estado que ratifique, aceite ou aprove a presente Convenção ou a ela adira e que seja parte na Convenção que contém uma lei uniforme sobre a formação dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, feita na Haia a 1 de Julho de 1964 (Convenção da Haia de 1964 sobre a formação) ou na Convenção que contém uma lei uniforme sobre a compra e venda internacional de mercadorias, feita na Haia a 1 de Julho de 1964 (Convenção da Haia de 1964 sobre a compra e venda), ou em ambas as Convenções, denunciará ao mesmo tempo, conforme o caso, a Convenção da Haia de 1964 sobre a compra e venda ou a Convenção da Haia de 1964 sobre a formação, ou ambas as Convenções, dirigindo para este efeito uma notificação ao Governo holandês.

4. Qualquer Estado parte na Convenção da Haia de 1964 sobre a compra e venda que ratifique, aceite ou aprove a presente Convenção, ou a ela adira, e que declare ou tenha declarado, nos termos do artigo 92.º, que não ficará vinculado pela segunda Parte da presente Convenção, denunciará, no momento da ratificação, aceitação, aprovação ou adesão, a Convenção da Haia de 1964 sobre a compra e venda, dirigindo para este efeito uma notificação ao Governo holandês.

5. Qualquer Estado parte na Convenção da Haia de 1964 sobre a formação que ratifique, aceite ou aprove a presente Convenção, ou a ela adira, e que declare ou tenha declarado, nos termos do artigo 92.º, que não ficará vinculado pela terceira Parte da presente Convenção, denunciará, no momento da notificação, aceitação, aprovação ou adesão, a Convenção da Haia de 1964 sobre a formação, dirigindo para este efeito uma notificação ao Governo holandês.

6. Para os fins do presente artigo, as ratificações, aceitações, aprovações e adesões efectuadas em relação a presente Convenção por Estados partes na Convenção da Haia de 1964 sobre a formação ou na Convenção da Haia de 1964 sobre a compra e venda, só se tomarão eficazes na data em que, por sua vez, tiverem produzido efeitos as denúncias a que haja lugar por parte dos mencionados Estados em relação àquelas duas Convenções. O depositário da presente Convenção, de acordo com o Governo holandês, depositário das Convenções de 1964, tomará medidas para assegurar a necessária coordenação a este respeito.

ARTIGO 100.º

1. A presente Convenção aplica-se à formação de um contrato apenas quando a respectiva proposta for feita após a entrada em vigor da Convenção em relação a Estados contratantes tidos em vista na alínea a) do parágrafo 1 do artigo 1.º ou ao Estado contratante tido em vista na alínea b) do parágrafo 1 do artigo 1.º.

2. A presente Convenção só se aplica aos contratos concluídos após a sua entrada em vigor em relação a Estados contratantes tidos em vista na alínea a) do parágrafo 1 do artigo 1.º ou ao Estado contratante tido em vista na alínea b) do número 1 do artigo 1.º.

ARTIGO 101.º

1. Qualquer Estado contratante poderá denunciar a presente Convenção ou a segunda ou terceira Partes da presente Convenção, mediante uma notificação formal dirigida por escrito ao depositário.

2. A denúncia toma-se eficaz no primeiro dia do mês seguinte ao termo de um prazo de doze meses contado a partir da data da recepção da notificação pelo depositário. Quando for especificado na notificação um período mais longo para a produção dos efeitos da denúncia, esta toma-se eficaz no termo do período em questão, contado a partir da data da recepção da notificação pelo depositário.

Feita em Viena, aos 11 dias do mês de Abril de 1980, num único original, cujos textos em árabe, chinês, espanhol, francês, inglês e russo são igualmente autênticos.

Em fé do que, os plenipotenciários abaixo assinados, devidamente autorizados pelos Governos respectivos, assinaram a presente Convenção.