



ANA RAQUEL MODESTO DAMIÃO

**A TRANSFERÊNCIA DO RISCO NO CONTRATO DE
VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS EM
TRÂNSITO NO ÂMBITO DA CONVENÇÃO DE
VIENA DE 1980**

Dissertação com vista à obtenção do grau
de mestre em Direito, na especialidade de
Direito Internacional e Europeu

Orientadora:

Doutora Maria Helena Brito, Professora da Faculdade de Direito da Universidade
Nova de Lisboa

junho de 2017



ANA RAQUEL MODESTO DAMIÃO

**A TRANSFERÊNCIA DO RISCO NO CONTRATO DE
VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS EM
TRÂNSITO NO ÂMBITO DA CONVENÇÃO DE
VIENA DE 1980**

Dissertação com vista à obtenção do grau
de mestre em Direito, na especialidade de
Direito Internacional e Europeu

Orientadora:

Doutora Maria Helena Brito, Professora da Faculdade de Direito da Universidade
Nova de Lisboa

junho de 2017

DECLARAÇÃO DE COMPROMISSO ANTI PLÁGIO

Declaro por minha honra que a presente dissertação é original e que todas as citações estão corretamente identificadas. Tenho consciência de que a utilização de elementos alheios não identificados constitui uma grande falta ética e disciplinar.

Lisboa, 7 de junho de 2017

Ana Raquel Modesto Damião

(Ana Raquel Modesto Damião)

DEDICATÓRIA

Aos meus pais e ao meu irmão

Pelo seu amor incondicional.

AGRADECIMENTOS

Esta dissertação de mestrado envolveu um árduo e, muitas vezes, solitário processo de investigação e redação. Durante todo este processo surgiram várias dúvidas e questões, mas graças ao contributo de inúmeras pessoas consegui chegar a bom porto. Com singelas palavras gostaria de prestar o meu profundo agradecimento a todas as pessoas que me apoiaram ao longo deste percurso.

À Professora Doutora Maria Helena Brito, orientadora da dissertação, por toda a partilha de conhecimentos, apoio, dedicação e disponibilidade demonstrada desde a parte escolar na disciplina de Direito do Comércio Internacional. Gostaria ainda de agradecer por me ter despertado o interesse pelo comércio internacional e por me ter incentivado a desbravar este caminho. É, sem dúvida alguma, uma Professora inesquecível.

Aos meus pais e ao meu irmão pelo apoio e amor incondicional. Sem a sua compreensão e sacrifícios não teria conseguido chegar a este patamar.

À minha família, de sangue e de coração, pelo carinho e compreensão.

Às minhas colegas de mestrado e amigas, Anabela Brízido e Joana Ferreira, pela amizade e parceria durante todo o percurso deste mestrado, particularmente durante os meus estágios curriculares e no processo de investigação e redação desta dissertação.

Aos meus amigos, em especial à Ana Filipa Duarte, à Ana Silva, à Cátia Pereira, à Inês Mendes da Silva, à Natália Mafra Silva, ao Rodrigo Rocha, à Rosângela Almeida e ao Vítor Pina, o meu profundo e sincero agradecimento por toda a amizade.

Aos meus colegas de trabalho no Ministério dos Negócios Estrangeiros em Lisboa e na Representação Permanente de Portugal junto da União Europeia em Bruxelas por toda a ajuda e troca de conhecimentos nas mais variadíssimas matérias.

À Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa, especialmente nas pessoas dos Serviços Académicos e Gabinete de Erasmus, pelo acolhimento e prontidão na resolução de todos os problemas que foram surgindo ao longo do meu percurso nesta Faculdade.

EPÍGRAFE

“A actividade social chamada comércio, por mal vista que esteja pelos teóricos de sociedades impossíveis, é contudo um dos dois característicos distintivos das sociedades chamadas civilizadas. O outro característico distintivo é o que se denomina cultura.”

Fernando Pessoa

*(Teoria e Prática do Comércio)*¹

¹ Disponível na internet: <URL:<http://www.citador.pt/>> [Consult. 29 mai. 2017].

MODO DE CITAR E OUTRAS CONVENÇÕES

As referências bibliográficas seguem as normas de estilo das Normas Portuguesas n.ºs 405-1 e 405-4 do Instituto Português da Qualidade. Cumpre prestar os seguintes esclarecimentos:

- Os elementos bibliográficos consultados serão referidos em nota de rodapé, conforme os números inseridos no texto em expoente. Na bibliografia aparecerá uma identificação completa desses elementos, organizados por ordem alfabética e, no caso das obras do(s) mesmo(s) autor(es), por ordem cronológica do mais antigo ao mais recente.
- No texto, a primeira referência bibliográfica de monografias conterà com APELIDO(s), Nome(s), *Título da Obra*, vol./ed. (se aplicável), local, ano de publicação, p./pp.. As seguintes apresentarão APELIDO(s), Nome(s), *Título da Obra (abreviado)*, cit., p./pp.. Referências idênticas para teses, dissertações e outros trabalhos académicos.
- Caso a referência bibliográfica no texto diga respeito a partes, volumes ou contribuições em monografias, a primeira referência conterà com APELIDO(s), Nome(s), “Título”, *in Título da Obra*, vol./ed. (se aplicável), local, ano de publicação, p./pp.. Nas referências de publicações periódicas aparecerá APELIDO(s), Nome(s), “Título”, *Título da publicação*, local e vol./n.º (se aplicável), ano de publicação, p./pp.. As seguintes incluirão APELIDOS(s), Nome(s), “Título (abreviado)”, cit., p./pp..
- Os livros ou artigos eletrónicos seguirão as especificações enunciadas *supra*, consoante o tipo de documento, com exceção para a inclusão da expressão “[Em linha]”.

- Os recursos eletrónicos incluídos ao longo do texto conterão a ligação <URL> da página da internet específica e uma menção à data de consulta. Na bibliografia aparecerá a ligação <URL> da página da internet geral e a menção à data da última consulta.
- As referências bibliográficas em nota de rodapé serão apresentadas por ordem cronológica, do mais antigo ao mais recente. Caso duas ou mais referências bibliográficas apresentem a mesma data (mês e/ou ano), será feita uma apresentação por ordem alfabética dessas mesmas referências. Além disso, por uma questão de economia textual, as referências bibliográficas do mesmo autor na mesma nota de rodapé serão apresentadas de forma seguida.
- As citações de obras estrangeiras, realizadas ao longo deste trabalho, serão realizadas na língua original. Sempre que se figure necessário, a autora esclarecerá as citações.
- As citações de obras de língua portuguesa serão realizadas de forma integral e sem alterações, mesmo as que são redigidas de acordo com o antigo acordo ortográfico.
- Na redação desta dissertação será utilizado o novo acordo ortográfico, em vigor desde 2009.
- Devido à limitação do número de caracteres, a presente dissertação conta com uma lista de abreviaturas, acrónimos e siglas que serão utilizados ao longo do texto.
- Salvo indicação em contrário, as citações bibliográficas relativas às disposições da Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias dizem respeito à versão portuguesa apresentada em BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Contratos Internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem*, Coimbra, 1986, pp. 447-485.

LISTA DE ABREVIATURAS, ACRÓNIMOS E SIGLAS

al.	alínea
als.	alíneas
art.	artigo
arts.	artigos
AUDCG	Lei Uniforme relativa ao Direito Comercial Geral (<i>Acte Uniforme portant sur le Droit Commercial Général</i>)
CCI	Câmara de Comércio Internacional (<i>International Chamber of Commerce</i>)
CFR	<i>Cost and Freight</i>
cf.	conferir
CIETAC	Comissão Internacional de Arbitragem Económica e Comercial da China (<i>China International Economic and Trade Arbitration Commission</i>)
CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i>
CIP	<i>Carriage and Insurance Paid To</i>
CISG	<i>United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods</i>
cit.	citado(a)
CNUDCI (UNCITRAL)	Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (<i>United Nations Commission on International Trade Law</i>)
Consult.	Consultado(a)
coord.	coordenação de, coordenador(a)
CPT	<i>Carriage Paid To</i>
DAP	<i>Delivered At Place</i>
DAT	<i>Delivered At Terminal</i>
DDP	<i>Delivered Duty Paid</i>
dir.	direção, dirigido(a) por
ed.	edição, editado(a) por
<i>et. al.</i>	e outros
EXW	<i>Ex work</i>

FAS	<i>Free Alongside Ship</i>
FCA	<i>Free Carrier</i>
FOB	<i>Free On Board</i>
<i>Ibidem</i>	no mesmo lugar
<i>Idem</i>	o mesmo, da mesma maneira
<i>in</i>	em
<i>Incoterms</i>	<i>International Commercial Terms</i>
LUF	Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos de Venda Internacional de Mercadorias
LUVI	Lei Uniforme sobre a Venda Internacional de Mercadorias
n.º	número
n.os	números
OHADA	Organização para a Harmonização em África do Direito Comercial (<i>Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires</i>)
org.	organização, organizado(a) por
p.	página
pp.	páginas
publ.	publicação
reimp.	reimpressão
ss.	seguintes
<i>supra</i>	acima
UNIDROIT	Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado
<i>Vide</i>	Ver
Vol.	Volume

DECLARAÇÃO DE NÚMERO DE CARACTERES

Declaro por minha honra que o corpo da presente dissertação apresenta 154.063 caracteres de texto, incluindo notas de rodapé e espaços.

Declaro ainda que o resumo, na sua versão em língua portuguesa, ocupa 1.394 caracteres, incluindo espaços, e 1.294 caracteres na sua versão em língua inglesa.

Lisboa, 7 de junho de 2017

Ana Raquel Modesto Damião

(Ana Raquel Modesto Damião)

RESUMO

O comércio internacional tem tido cada vez mais impacto nas economias nacionais dos Estados. Por esse motivo, algumas organizações internacionais têm procurado uniformizar as regras relativas à compra e venda internacional de mercadorias. A Convenção, que se destaca dessas regras, é a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, aberta à assinatura em Viena a 11 de abril de 1980, conhecida como Convenção de Viena.

A transferência do risco apresenta-se como uma das temáticas mais delicadas do comércio internacional. Portanto, afigura-se como útil a observação do regime jurídico da transferência do risco contido nas diversas disposições deste instrumento internacional. Para compreender as regras da transferência do risco, é necessário observar a noção de contrato de compra e venda internacional e as obrigações das partes do contrato internacional. Além disso, há que perceber que, na generalidade das situações, o contrato de compra e venda internacional está relacionado com o transporte de mercadorias. Com este enquadramento, o estudo deste trabalho centra-se na análise do artigo 68.º da Convenção de Viena. Assim, a presente dissertação debruça-se sobre a questão de determinar qual é o momento exato da transferência do risco no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito no âmbito da Convenção de Viena.

Palavras-chave: Transferência do risco; Convenção de Viena; Venda internacional; Mercadorias em trânsito.

ABSTRACT

International trade has had an increasing impact on the national economies of states. For this reason, some international institutions have sought to standardise rules on the international sale of goods. The Convention, which stands out from these rules, is the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, opened for signature in Vienna on 11th April, 1980, known as the Vienna Convention (CISG).

The transfer of risk is one of the most sensitive issues in international trade. Therefore, it would seem apt to observe the legal regime of the transfer of risk contained in the various provisions of this international instrument. To understand the rules of the transfer of risk, it is necessary to observe the notion of contract for the international sale and the obligations of the parties involved in the international contract. In addition, it should be noted that, in most situations, the contract for the international sale is related to the transport of goods. With this framework, the study of this essay focuses on the analysis of article 68 of the Vienna Convention. So, this dissertation deals with the question of determining the exact moment of the transfer of risk in the contract of international sale of goods in transit under the Vienna Convention.

Key Words: Transfer of risk; Vienna Convention; International sale; Goods in transit.

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

1. Considerações gerais. A presente dissertação tem como objeto de estudo o momento da transferência do risco no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito ao abrigo das normas da Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias.

A temática deste trabalho está relacionada com o comércio internacional, na medida em que o contrato de compra e venda internacional de mercadorias se apresenta como uma das modalidades mais usuais dos contratos comerciais internacionais. Neste contexto, diversas organizações internacionais e respetivos instrumentos internacionais têm procurado uma unificação do regime jurídico da compra e venda internacional. O instrumento internacional mais relevante nesta matéria tem sido apontado como a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, ou, em inglês, *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*, aberta à assinatura em Viena a 11 de abril de 1980, sob a égide da Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (CNUDCI)².

Esta Convenção, doravante designada por “Convenção de Viena” ou “Convenção”, ainda não se encontra em vigor na ordem jurídica portuguesa, pese embora Portugal tenha participado nas reuniões de debate do projeto de Convenção de 1978, designadamente nas reuniões da Primeira Comissão e nas reuniões plenárias. No entanto, as normas deste instrumento internacional podem ser aplicadas pelos tribunais portugueses, conforme a al. b) do n.º 1 do art. 1.º da

² A CNUDCI foi criada pela Resolução da Assembleia Geral das Nações Unidas 2205 (XXI), de 17 de dezembro de 1966. Esta Comissão é o órgão jurídico central das Nações Unidas no âmbito do Direito do Comércio Internacional, na medida em que procura modernizar e harmonizar as regras aplicáveis no comércio internacional. Cf. em WWW: <URL:www.uncitral.org> [Consult. 21 mar. 2017].

Convenção, com exceção para as reservas apresentadas pelos Estados contratantes deste instrumento.

A análise do regime da compra e venda internacional, em especial da Convenção de Viena, é de elevada importância, pois o comércio internacional tem manifestado progressivamente um grande impacto nas economias nacionais dos Estados.

O presente trabalho centra-se na matéria da transferência do risco descrita no Capítulo IV da Convenção de Viena. Esta temática da transferência do risco do vendedor para o comprador no contrato de compra e venda internacional de mercadorias enquadra-se como uma das matérias mais delicadas e importantes no comércio internacional, na medida em que se torna imprescindível determinar qual das partes do contrato de compra e venda internacional (vendedor ou comprador) suporta o risco de uma perda ou deterioração que ocorra na mercadoria objeto desse contrato. Assim, a escolha do tema de estudo partiu da necessidade de averiguar o momento da transferência do risco numa das modalidades do contrato de compra e venda internacional, o contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito.

No âmbito desta dissertação e com base na análise do regime previsto na Convenção de Viena foi delimitada a seguinte questão principal de investigação: *Qual é o momento exato da transferência do risco do vendedor para o comprador no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito?*

Partindo desta questão principal propomo-nos estudar algumas matérias relacionadas com as disposições da transferência do risco presentes na Convenção de Viena. A primeira reflexão vai ao encontro da noção de contrato de compra e venda internacional de mercadorias, analisando o regime deste instrumento internacional pretendemos deduzir uma noção deste contrato internacional. No presente estudo, procuramos ainda observar brevemente as disposições da Convenção relacionadas com as obrigações das partes do contrato de compra e venda internacional, particularmente a entrega das mercadorias e o pagamento do preço das mesmas, pois consideramos que a análise desta matéria enriquecerá o

presente trabalho e permitirá uma melhor compreensão da temática da transferência do risco.

Com o enquadramento destes dois aspetos, a matéria principal que surge prende-se com as disposições da Convenção referentes à transferência do risco, particularmente a regulamentação da transferência do risco no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito, contrato internacional em apreço neste trabalho.

De forma a responder à questão principal, o presente trabalho focar-se-á na análise das disposições previstas na Convenção de Viena e das posições doutrinárias de autores nacionais e estrangeiros. No que toca às disposições da Convenção serão abordadas essencialmente as regras relacionadas com o âmbito de aplicação da Convenção, as obrigações das partes (vendedor e comprador) e a transferência do risco, nomeadamente dos arts. 66.º a 69.º da Convenção de Viena.

Para efeitos da presente investigação, em relação ao regime previsto na Convenção, não será analisada a Seção II do Capítulo II relativa à conformidade das mercadorias e direitos ou pretensões de terceiros (arts. 35.º a 44.º), nem a Seção III desse Capítulo referente aos meios de que dispõe o comprador em caso de violação do contrato pelo vendedor (arts. 45.º a 52.º). Além disso, também não será estudada a Seção III do Capítulo III relativa aos meios de que dispõe o vendedor em caso de violação do contrato de compra e venda internacional pelo comprador (arts. 61.º a 65.º).

Importa também salientar que não será abordado o art. 70.º bem como os artigos relacionados com a questão da violação fundamental do contrato, pois esta temática extravasa o objeto de estudo desta dissertação.

Na realização deste trabalho não foi igualmente analisada a determinação do Direito aplicável. Neste sentido, na redação da dissertação, não foi tido em consideração o Direito Transnacional da Arbitragem³ nem as regras especiais de fonte estadual, designadamente o Direito material português. Desta forma, no

³ Expressão utilizada por LIMA PINHEIRO, Luís de, “A passagem do risco do preço na venda internacional de mercadorias”, *O Direito*, Coimbra, Vol. IV (Ano 139.º, 2007), p. 759.

âmbito do estudo realizado, serão observadas unicamente as disposições da Convenção de Viena.

2. Estrutura da dissertação. Nesta dissertação, a principal preocupação foi encontrar um “fio condutor” que auxilie o leitor a compreender as diversas matérias em análise. Por esse motivo, o presente trabalho foi estruturado em outros três capítulos.

O Capítulo II analisará alguns dos aspetos gerais da Convenção de Viena de 1980, designadamente os seus antecedentes históricos, o âmbito de aplicação, a noção de contrato de compra e venda internacional de mercadorias e as obrigações das partes. Com a exposição destes aspetos, este capítulo criará um enquadramento histórico da Convenção de Viena e auxiliará numa melhor compreensão do regime deste instrumento internacional.

O Capítulo III versará sobre a matéria da transferência do risco ao abrigo das regras da Convenção, designadamente as regras presentes nos arts. 66.º, 67.º, 68.º e 69.º. Com este capítulo pretender-se-á expor a questão do transporte de mercadorias no contrato de compra e venda internacional e, conseqüentemente, as respetivas regras da transferência do risco que se aplicam a estas situações. Neste capítulo, será ainda analisado detalhadamente o contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito, de forma a responder à questão principal relativa ao momento exato da transferência do risco do vendedor para o comprador nesta modalidade de contrato internacional.

No âmbito do contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito pretender-se-á apresentar o alcance do art. 68.º da Convenção, nomeadamente através da análise dos seus antecedentes históricos e do estudo pormenorizado das várias regras presentes no artigo. No Capítulo III será ainda abordada, muito brevemente de forma a não extravasar o tema da dissertação, a questão dos *Incoterms*, na medida em que se torna importante enquadrar os termos comerciais mais utilizados pelas partes no contrato de compra e venda internacional. Neste contexto, partindo do contrato de compra e venda internacional de

mercadorias em trânsito, analisar-se-á brevemente os aspetos fundamentais de alguns dos *Incoterms* em comparação com o art. 68.º.

Por fim, o Capítulo IV incluirá as conclusões do presente trabalho, expondo os elementos fundamentais da investigação e uma síntese global da resposta à questão principal.

CAPTÍTULO II

ASPETOS GERAIS DA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980

§ 1.º

Antecedentes históricos

3. Convenções de Haia e projeto da CNUDCI. O Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT)⁴ publicou em 1935 um projeto de Lei Uniforme sobre a compra e venda, com o objetivo de uniformizar as regras do comércio internacional relativas a esta matéria.⁵ Porém, com a 2.ª Guerra Mundial, de 1939 a 1945, este passo no sentido da uniformização foi suspenso. Com o término das hostilidades, foi organizada em 1951 uma Conferência Diplomática na Haia, na qual foi debatido o texto da Lei Uniforme sobre a compra e venda apresentado em 1935 pelo UNIDROIT.

Após a Conferência e tendo como base as conclusões daí retiradas, um grupo de trabalho ficou incumbido de redigir um novo projeto de Lei Uniforme sobre a matéria da compra e venda internacional. Neste contexto, foi circulado em 1956 um novo projeto criado por este grupo de trabalho sobre a temática em apreço. Com base neste novo projeto de 1956 e com os diversos comentários dos governos

⁴ UNIDROIT foi criado em 1926 “como órgão auxiliar da Sociedade das Nações e instalado de novo em 1940”. O UNIDROIT é apresentado como uma organização intergovernamental independente, cujo objetivo consiste em estudar as necessidades e métodos para a modernização, harmonização e coordenação do Direito Privado bem como formular instrumentos jurídicos uniformes e princípios. Cf. BRITO, Maria Helena, *Direito Internacional Privado sob Influência do Direito Europeu*, Lisboa, 2017, p. 48; aspetos gerais sobre o UNIDROIT em <URL:www.unidroit.org> [Consult. 20 jan. 2017].

⁵ Este projeto de 1935 vem no seguimento da proposta de Ernst Rabel, apresentada em 1929, que procurou incluir na ordem de trabalhos do UNIDROIT a questão da compra e venda internacional. Cf. BERGSTEN, Eric E., “Treinta y cinco años de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: expectativas y resultados”, in *Treinta y cinco años del régimen uniforme sobre la compraventa: tendencias y perspectivas* [Em linha], New York, 2016, p. 9.

interessados, foi apresentado pelo UNIDROIT em 1963 um projeto de Lei Uniforme relativa à compra e venda internacional. Uns anos antes, em 1958, o UNIDROIT apresentou ainda um projeto de regulamentação uniforme sobre a formação dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias.

Em 1964 numa Conferência Diplomática na Haia, foram adotados estes dois projetos de Leis Uniformes apresentados pelo UNIDROIT.⁶ Desta forma, foram aprovadas duas Convenções que incluíam, em anexo, a Lei Uniforme sobre a Venda Internacional de Mercadorias (LUVI) e a Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos de Venda Internacional de Mercadorias (LUF), simplificada designadas por Convenções de Haia.⁷

Estas duas Convenções de Haia⁸, que são consideradas os alicerces e as antecessoras da Convenção de Viena⁹, entraram em vigor num número limitado de Estados.¹⁰ Alguns autores¹¹ consideram que o insucesso destas Convenções deve-se principalmente ao facto de estas só expressarem os interesses dos países

⁶ Relativamente a esta matéria, *vide* BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Do contrato de compra e venda internacional: Análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do Direito português*, Lisboa, 1981, pp. 83-84; MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: Características gerais e âmbito de aplicação”, in *Estudos de Direito Comercial Internacional*, Vol. I, Coimbra, 2004, pp. 271-272; BERGSTEN, Eric E., “Treinta y cinco...”, cit., p. 9.

⁷ A Lei Uniforme sobre a Venda Internacional de Mercadorias entrou em vigor a 18 de agosto de 1972 e a Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos de Venda Internacional de Mercadorias a 28 de agosto de 1972. Cf. estado das ratificações em <URL:<http://www.unidroit.org/status-ulis-1964>> e <URL:<http://www.unidroit.org/status-ulfc-1964>> [Consult. 21 mar. 2017].

⁸ Estas duas Convenções foram denunciadas pelos Estados contratantes que aceitaram, ratificaram ou aprovaram a Convenção de Viena, conforme estabelece o art. 99.º da Convenção de Viena.

⁹ Cf. CRUZ, Graciano Anildo, *A transferência do risco na Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias*, Lisboa, 1992/1993, p. 20; MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 272; POSSEBON, Fabio Pagini, *A Convenção das Nações Unidas de 1980 sobre os contratos de compra e venda de mercadorias (Algumas considerações, especialmente campo de aplicação)*, Lisboa, 2004/2005, pp. 6-7; DIAS, Ana Cristina, *Compra e Venda Internacional: A Transferência da propriedade*, Lisboa, 2006/2007, p. 3; MOURA RAMOS, Rui Manuel, “La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980: treinta y cinco años después”, in *Treinta y cinco años del régimen uniforme sobre la compraventa: tendencias y perspectivas* [Em linha], New York, 2016, p. 23, nota de rodapé 1; VILLALTA VIZCARRA, Ana, “La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, in *Treinta y cinco años del régimen uniforme sobre la compraventa: tendencias y perspectivas* [Em linha], New York, 2016, pp. 35-36.

¹⁰ Importa destacar que Portugal não assinou nem ratificou nenhuma destas duas Convenções.

¹¹ *Vide* BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Do contrato...*, cit., p. 84; PALMA, Maria João, “Portugal e a ratificação da Convenção de Viena de 1980 sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias”, in *Estudos em Homenagem ao Professor Doutor Alberto Xavier: Assuntos Europeus, Direito Privado, Direito Público e Vária*, Vol. III, Coimbra, 2013, p. 503.

desenvolvidos, na medida em que foram essencialmente os países ocidentais a participar na elaboração do texto destas duas Leis Uniformes.

A CNUDCI promoveu, no início do seu mandato, a adesão às Convenções de Haia.¹² No entanto, os seus esforços não surtiram o efeito desejado. Ao perceber a necessidade de reelaboração dos textos destes dois instrumentos internacionais, a CNUDCI decidiu criar um grupo de trabalho, com o intuito de produzir outros dois documentos sobre o contrato de compra e venda internacional e a sua respetiva formação.¹³

Em 1978, com a junção destes dois documentos, a CNUDCI apresentou um projeto de Convenção sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias¹⁴. Este projeto, que incluiu um documento anotado pelo Secretariado da CNUDCI, foi submetido a comentários dos Estados-membros das Nações Unidas e de organizações internacionais.

Depois da circulação dos comentários dos interessados¹⁵, particularmente de alguns Estados-membros das Nações Unidas (em especial Portugal¹⁶, França e Estados Unidos da América) e de algumas organizações internacionais (como a Câmara de Comércio Internacional - CCI), o projeto de Convenção de 1978 foi debatido nas reuniões da Primeira Comissão (*“First Committee”*) e nas reuniões plenárias, que tiveram lugar entre 10 de março e 11 de abril de 1980.¹⁷

Após as reuniões, o texto final da Convenção foi adotado por unanimidade na Conferência Diplomática das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e

¹² No momento da sua criação, a CNUDCI estabeleceu como uma das suas prioridades a harmonização e unificação das regras do Direito do Comércio Internacional, em especial das regras da compra e venda internacional. A este respeito, MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 272; POSSEBON, Fabio Pagini, *A Convenção...*, cit., p. 7.

¹³ Cf. JACQUET, Jean-Michel, DELEBECQUE, Philippe, *Droit du Commerce International*, 2.^a ed., Paris, 2000, p. 132; LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito Comercial Internacional*, Coimbra, 2005, pp. 259-260.

¹⁴ *Vide* Projeto de Convenção sobre os contratos internacionais de compra e venda de mercadorias de 1978 em <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/1978draft.html>> [Consult. 22 mar. 2017].

¹⁵ *Vide* Documento A/CONF.97/9 de 21 de fevereiro de 1980, disponível em WWW: <URL:<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf>>, pp. 71 e ss.. [Consult. 11 mai. 2017].

¹⁶ “*Portugal states that certain provisions of the draft Convention are too detailed*”. *Idem*, p. 72, ponto 7.

¹⁷ Cf. em WWW: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/conference.html>> [Consult. 22 mar. 2017].

Venda Internacional de Mercadorias, em Viena a 10 de abril de 1980, e colocado para assinatura dos Estados interessados a 11 de abril desse ano¹⁸. O texto final deste instrumento internacional foi publicado no Anexo I da Ata Final (*Final Act*).¹⁹ A Convenção de Viena entrou em vigor a 1 de janeiro de 1988²⁰, em conformidade com o n.º 1 do art. 99.º.²¹

4. Uniformização do regime jurídico. O texto da Convenção procurou promover a uniformização de alguns aspetos do regime jurídico aplicável aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, como a formação do contrato e as obrigações das partes do contrato internacional. De forma a estabelecer uma unificação das regras referentes ao contrato de compra e venda internacional, a Convenção pretendeu adotar regras uniformes com o intuito de garantir a segurança do comércio internacional e das trocas comerciais internacionais.²²

A própria Convenção estabelece, no seu preâmbulo, que a “*adoção de regras uniformes aplicáveis aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias*”, que sejam “*compatíveis com os diferentes sistemas sociais, económicos e jurídicos*”, “*contribuirá para a*

¹⁸ No dia 11 de abril de 1980, 5 Estados-membros das Nações Unidas, designadamente Áustria, Chile, Gana, Hungria e Singapura, assinaram a Convenção de Viena. Cf. MOURA RAMOS, Rui Manuel, “La Convención...”, cit., p. 23.

¹⁹ Cf. Pontos 1 a 14 do documento A/CONF.97/18 relativo à Ata Final, disponível em WWW: <URL:<http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1980-e/vol11-p149-150-e.pdf>> e <URL:<http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1980-e/vol11-p151-162-e.pdf>> [Consult. 29 mar. 2017].

²⁰ Vide BROTMAN, Alison, “A Practical Guide to the U.N. Convention on the International Sale of Goods”, *The Journal of European Business*, New York, Vol. 1, n.º 1 (Setembro/Outubro 1989), p. 38; CRUZ, Graciano Anildo, *A transferência...*, cit., p. 20; MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 272; POSSEBON, Fabio Pagini, *A Convenção...*, cit., p. 8; DIAS, Ana Cristina, *Compra...*, cit., p. 3; ALVES, Bruna Vaz, *A Obrigação de Entrega da Mercadoria*, Lisboa, 2007, p. 5.

²¹ O n.º 1 do art. 99.º da Convenção estabelece que este instrumento internacional entraria em vigor “*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*”. Desta forma, a 11 de abril de 1988, a Convenção entrou em vigor em 10 Estados, nomeadamente Argentina, China, Egito, Estados Unidos da América, França, Hungria, Itália, Síria e Zâmbia. Cf. em WWW: <URL:http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html> [Consult. 31 mai. 2017].

²² PALMA, Maria João, “Portugal e a ratificação...”, cit., p. 501; MOURA RAMOS, Rui Manuel, “La Convención...”, cit., pp. 24-25; VILLALTA VIZCARRA, Ana, “La Convención...”, cit., p. 35-36.

eliminação dos obstáculos jurídicos às trocas internacionais e favorecerá o desenvolvimento do comércio internacional". Assim, o regime jurídico estabelecido na Convenção procura uma unificação das regras aplicáveis aos contratos de compra e venda internacional, na medida em que as suas disposições eliminam alguns obstáculos ao desenvolvimento do comércio internacional.²³ Além disso, a diversidade de sistemas jurídicos, económicos e sociais promove o desenvolvimento do próprio comércio internacional.

De acordo com Dário Moura Vicente²⁴, antes da entrada em vigor da Convenção de Viena, um dos obstáculos ao desenvolvimento do comércio internacional passava pela *"incerteza quanto ao regime"* a que se subordinavam os contratos de compra e venda internacional, devido às dificuldades desencadeadas pela *"determinação da lei aplicável e do frequente desconhecimento desta por uma das partes no contrato"*.

Neste contexto, as regras presentes na Convenção de Viena, salvo acordo em contrário pelas partes do contrato de compra e venda internacional e reservas apresentadas pelos Estados contratantes da Convenção²⁵, uniformizam o regime aplicável ao contrato de compra e venda internacional das mercadorias. Nesta medida, o texto da Convenção permitiu dar resposta a qualquer impedimento que prejudicasse as trocas comerciais internacionais.

Ademais, o art. 9.º da Convenção abrange os usos ou práticas comerciais estabelecidas entre as partes do contrato de compra e venda internacional, de forma a permitir uma análise casuística durante a aplicação das próprias regras da Convenção.

²³ Cf. BROTMAN, Alison, "A Practical...", cit., p. 38; MOURA VICENTE, Dário, "A Convenção...", cit., p. 273; ROQUE, Ana, *Direito Comercial Internacional*, Lisboa, 2004, p. 26; DIAS, Ana Cristina, *Compra...*, cit., p. 4; ALVES, Bruna Vaz, *A Obrigação...*, cit., p. 5.

²⁴ Vide MOURA VICENTE, Dário, "A Convenção...", cit., p. 273.

²⁵ Os Estados contratantes podem apresentar reservas ao abrigo do art. 92.º e ss. da Convenção de Viena, não sendo admitida qualquer reserva que não esteja expressamente autorizada pela Convenção, conforme o art. 98.º.

Por estar relacionada com sistemas jurídicos diferentes, designadamente os sistemas de *Common Law* e romano-germânicos²⁶, a Convenção teve de encontrar um equilíbrio nas disposições presentes no seu texto. Assim, ao longo do enunciado na Convenção, são apresentados conceitos novos, conceitos indeterminados, como o critério de razoabilidade, e conceitos próprios de cada sistema jurídico²⁷. Aliás, com a unificação presente no regime apresentado pela Convenção de Viena conseguiu-se obter um “*mínimo denominador comum entre os interesses geralmente conflitantes dos países exportadores e importadores de produtos industriais*”.²⁸

²⁶ Relativamente às particularidades destes dois sistemas jurídicos, FERREIRA DE ALMEIDA, Carlos, CARVALHO, Jorge Morais, *Introdução ao Direito Comparado*, 3.^a ed., reimp., Coimbra, 2015, pp. 43-128.

²⁷ Maria João Palma considera que o art. 55.º da Convenção de Viena prevê um contrato de “preço aberto”, instituto jurídico de “*raízes oriundas da Common Law*”. Cf. PALMA, Maria João, “Portugal e a ratificação...”, cit., p. 503, nota de rodapé 13.

²⁸ MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 287.

§ 2.º

Aplicabilidade da Convenção e noção de contrato de compra e venda internacional: breves anotações

5. Âmbito de aplicação. A Convenção de Viena de 1980 apresenta três critérios relativos à sua aplicação: o critério material, o espacial e o temporal.

O **âmbito material** diz respeito às categorias de contratos de compra e venda internacional abrangidos pelo regime jurídico contido na Convenção. O n.º 1 do art. 1.º salienta que a Convenção “*aplica-se aos contratos de compra e venda de mercadorias*”.

Antes de mais, algumas posições doutrinárias²⁹ consideram que as “mercadorias” correspondem a bens móveis corpóreos, com a exceção dos programas informáticos standardizados (“*standard software*”) incorporados em suportes materiais. A título de exemplo, a compra e venda internacional de um programa de *Microsoft Word*, vendido num disco.

A Convenção elenca no art. 2.º as vendas internacionais não abrangidas pelo seu regime³⁰, como, por exemplo, as vendas de mercadorias compradas para uso pessoal, familiar ou doméstico, a menos que o vendedor não soubesse nem devesse saber, em momento anterior ou no próprio momento da conclusão do contrato de compra e venda internacional, que as mercadorias eram compradas para tal uso e as vendas em leilão. A título de exemplo, mesmo que o contrato de compra e venda internacional cumpra todos os requisitos necessários e preencha os outros dois

²⁹ Cf. HEUZÉ, Vincent, *La vente internationale de marchandises: Droit uniforme*, Paris, 2000, p. 6; MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 274; PALMA, Maria João, “Portugal e a ratificação...”, cit., p. 504.

³⁰ Vide BROTMAN, Alison, “A Practical...”, cit., p. 39; FERRARI, Franco, *International Sale of Goods: Applicability and applications of the United Nations convention on contracts for the international sale of goods*, Basle, Geneva, Munich, 1999, pp. 120-145; CCI, *Guide to Export-Import Basics: vital knowledge for trading internationally*, 2.ª ed., Paris, 2003, p. 79; MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 275; BARROCAS, Manuel Pereira, *A Lei Portuguesa e a Convenção de Viena de 1980* [Em linha]. Lisboa, 2013, p. 5; ESPLUGUES MOTA, Carlos [et al.], *Derecho del Comercio Internacional*, 6.ª ed., Valencia, 2015, pp. 203-204.

critérios de aplicação, este poderá não vir a ser enquadrado no regime jurídico da Convenção se a mercadoria em causa tiver sido vendida em leilão.

Do disposto no n.º 1 do art. 3.º é possível retirar que a Convenção poderá ser aplicada aos contratos de fornecimento de mercadorias a fabricar ou a produzir, com exceção para os casos em que o “*contraente que as encomende tenha de fornecer uma parte essencial dos elementos materiais necessários para o fabrico ou produção*”. No entanto, o n.º 2 do art. 3.º estabelece que se excluem do regime da Convenção os contratos “*nos quais a parte predominante da obrigação do contraente que fornece as mercadorias*” consistir “*num fornecimento de mão-de-obra ou de outros serviços*”, ao abrigo do contrato de fornecimento.

É de notar que a Convenção regula, nas suas disposições, a formação do contrato de compra e venda internacional e os direitos e obrigações do vendedor e comprador ao abrigo desse contrato, conforme estabelece o art. 4.º.³¹ Para além disso, regula igualmente a transferência do risco, nos termos do art. 66.º e ss.. Neste contexto, conforme o art. 4.º da Convenção de Viena, salvo disposição em contrário, o regime previsto neste instrumento internacional não diz respeito “*à validade do contrato ou de qualquer das suas cláusulas*” [al. a)], “*à validade dos usos*” [al. a)] nem “*aos efeitos que o contrato pode ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas*” [al. b)].³²

A Convenção não se aplica também à responsabilidade do vendedor pela morte ou lesões corporais causadas pelas mercadorias a quem quer que seja, de acordo com o art. 5.º.

Para que o ***âmbito espacial*** esteja preenchido, é necessário que, nos termos do n.º 1 do art. 1.º da Convenção, as partes no contrato de compra e venda internacional “*tenham o seu estabelecimento em Estados diferentes*”.

³¹ Cf. BROTMAN, Alison, “A Practical...”, cit., p. 39; FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, Luis, CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis, *Derecho Mercantil Internacional: Estudios sobre derecho comunitario y del comercio internacional*, 2.ª ed., Madrid, 1995, p. 567; MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 277; LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., pp. 266-267; DIAS, Ana Cristina, *Compra...*, cit., p. 3; MOURA RAMOS, Rui Manuel, “La Convención...”, cit., p. 26; VILLALTA VIZCARRA, Ana, “La Convención...”, cit., p. 36.

³² “*These issues are governed by the law indicated by normal choice of law principles*”. Cf. BROTMAN, Alison, “A Practical...”, cit., p. 39.

A este respeito, a Convenção determina que pode ser aplicada direta ou indiretamente. A aplicação direta da Convenção está relacionada com o facto de os “Estados diferentes” serem Estados contratantes, conforme a al. a) do n. 1 do art. 1.º. Nesta situação, se as partes no contrato de compra e venda internacional tiverem o seu estabelecimento em dois Estados contratantes da presente Convenção, o âmbito espacial deste instrumento internacional estará, em princípio, preenchido.

No entanto, a Convenção poderá ser aplicável indiretamente quando as regras de Direito Internacional Privado do Estado do foro³³ conduzirem à aplicação do regime jurídico de um Estado contratante, nos termos da al. b) do n.º 1 do art. 1.º, salvo reservas apresentadas pelos Estados contratantes³⁴. Assim, é importante que os contratos de compra e venda internacional de mercadorias tenham um “*nexo relevante*”³⁵ com algum dos Estados contratantes. Por esse motivo a Convenção de Viena não apresenta um carácter universal. Este nexo não diz respeito nem à nacionalidade das partes do contrato de compra e venda internacional nem ao carácter civil ou comercial das partes ou do contrato, nos termos do n.º 3 do art. 1.º.

A determinação do local do estabelecimento³⁶ deve ser analisada casuisticamente, mas, para efeitos do presente trabalho, será considerado como “estabelecimento” o local onde se encontra instituído o comércio de uma ou de ambas as partes do contrato de compra e venda internacional.

³³ A *lei do foro*, em latim *lex fori*, apresenta-se como a lei do tribunal em que a ação é proposta. Assim, o Estado do foro será o Estado onde se situa o tribunal em que a ação foi proposta. Cf. em WWW: <URL:<http://jurislingue.gddc.pt/>> [Consult. 31 mai. 2017]. A este respeito, BRITO, Maria Helena, *Direito Internacional...*, cit., p. 89 e ss.

³⁴ Convém destacar que, de acordo com o art. 95.º da Convenção, qualquer Estado pode, no momento do depósito do instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou adesão, apresentar uma reserva à al. b) do n.º 1 do art. 1.º. Desse modo, “*os tribunais daqueles países não estão vinculados a aplicar a Convenção nas situações em que uma ou ambas partes se encontrem estabelecidas em Estados não contratantes*”, como é o caso da China e dos Estados Unidos da América. Além disso, nos termos do n.º 2 do art. 92.º, os Estados contratantes que apresentarem uma reserva em relação à Segunda ou Terceira Parte da Convenção, não serão considerados Estados contratantes no sentido da al. a) do n.º 1 do art. 1.º, relativamente às matérias reguladas na parte a que a reserva se aplica. *Vide* MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 280.

³⁵ *Idem*, p. 279.

³⁶ A respeito do local do estabelecimento, *vide* com mais detalhe FERRARI, Franco, *International...*, cit., p. 42 e ss..

O local do estabelecimento deve ser conhecido pelas partes e salientado no contrato de compra e venda internacional, em transações anteriores entre as partes ou em informações dadas pelas partes em qualquer momento anterior ou no próprio momento da conclusão do contrato, conforme salienta o n.º 2 do art. 1.º.

Ademais, importa destacar que o art. 10.º estabelece as regras aplicáveis às situações em que uma ou ambas as partes do contrato de compra e venda internacional têm mais do que um estabelecimento ou não têm sequer um estabelecimento.³⁷

Relativamente ao *âmbito temporal*, a Convenção consagra, no seu art. 100.º, o *princípio da não retroatividade*, pelo que este instrumento internacional só será aplicado quando a proposta de formação do contrato de compra e venda internacional tiver sido feita após a entrada em vigor da Convenção num dos Estados contratantes. O artigo estabelece ainda a aplicação da Convenção aos contratos concluídos após a sua entrada em vigor.

Decorre do exposto, para efeitos desta dissertação, que a Convenção se aplica ao contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito de bens móveis corpóreos celebrado entre partes com estabelecimento em Estados diferentes, em conformidade com as als. a) e b) do n.º 1 do art. 1.º. Além disso, para que a Convenção seja aplicada é necessário que o âmbito temporal esteja preenchido.

³⁷ BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Contratos Internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem*, Coimbra, 1986, pp. 41-43; FERRARI, Franco, *International...*, cit., p. 46 e ss..

6. Aplicação atual da Convenção. Atualmente, a Convenção encontra-se em vigor em 85 países³⁸, nomeadamente na Rússia, China, Estados Unidos da América e alguns países da União Europeia, com exclusão para Estados-membros como Portugal, Malta, Irlanda e Reino Unido³⁹.

No caso português, alguns autores⁴⁰ manifestam que não existe nenhuma razão aparente para a não ratificação da Convenção, já que Portugal participou nas reuniões da Primeira Comissão e nas reuniões plenárias. Para além disso, convém observar que não se justifica o distanciamento de Portugal em relação à Convenção, na medida em que o comércio internacional tem um peso na economia nacional dos Estados, incluindo na economia portuguesa.⁴¹ A adesão de Portugal à Convenção permitiria um aumento da segurança, para os vendedores ou compradores estabelecidos em Portugal nas trocas comerciais internacionais e a supressão do obstáculo da dificuldade na determinação da lei aplicável a essas trocas comerciais.

Aliás, a Convenção de Viena pode ser aplicada pelos tribunais portugueses quando as regras de Direito Internacional Privado presentes na ordem jurídica

³⁸ Os Estados contratantes são os seguintes: Albânia, Alemanha, Argentina, Arménia, Austrália, Áustria, Azerbaijão, Bahrein, Bélgica, Benim, Bielorrússia, Bósnia-Herzegovina, Brasil, Bulgária, Burundi, Canadá, Chile, China, Chipre, Colômbia, Congo, Croácia, Cuba, Dinamarca, Egito, El Salvador, Equador, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, Estados Unidos da América, Estónia, Federação Russa, Finlândia, França, Gabão, Geórgia, Gana, Grécia, Guiné, Guiana, Honduras, Hungria, Iraque, Islândia, Israel, Itália, Japão, Letónia, Lesoto, Líbano, Libéria, Lituânia, Luxemburgo, Madagáscar, Macedónia, Mauritânia, México, Mongólia, Moldávia, Montenegro, Nova Zelândia, Noruega, Países Baixos, Paraguai, Peru, Polónia, Quirguistão, República Checa, República Dominicana, República da Coreia, Roménia, San Marino, São Vicente e Granadinas, Sérvia, Singapura, Suécia, Suíça, Síria, Turquia, Ucrânia, Uganda, Uruguai, Uzbequistão, Venezuela, Vietname e Zâmbia. Cf. em WWW: <URL:http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html> [Consult. 20 jan. 2017].

³⁹ Apesar do *Brexit*, o Reino Unido continua, neste momento, a ser um membro da União Europeia.

⁴⁰ Cf. BRITO, Maria Helena, *Direito do Comércio Internacional*, Coimbra, 2004, p. 166; “Portugal”, in *Derecho de los contratos internacionales en Latinoamérica, Portugal y España*, Madrid, 2008, p. 677; MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 288; POSSEBON, Fabio Pagini, *A Convenção...*, cit., p. 8; LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 260; ALVES, Bruna Vaz, *A Obrigação...*, cit., p. 5. Sobre as vantagens da ratificação de Portugal à Convenção de Viena de 1980, vide PALMA, Maria João, “Portugal e a ratificação...”, cit., pp. 514-516.

⁴¹ Na economia portuguesa, no 1.º trimestre de 2017, relativamente às estatísticas do comércio internacional, as exportações e as importações de bens aumentaram respetivamente 17,1% e 15,3% face ao período homólogo. Cf. em WWW: <URL:https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpgid=ine_main&xpid=INE&xlang=pt> [Consult. 03 jun. 2017].

portuguesa conduzam à aplicação deste instrumento internacional⁴², como decorre da al. b) do n.º 1 do art. 1.º, salvo reservas dos Estados contratantes. A título de exemplo, o tribunal português, ao aplicar a um caso concreto a al. a) do n.º 1 do art. 4.º do Regulamento Roma I⁴³, poderá ter de aplicar as disposições presentes na Convenção de Viena.

7. Carácter supletivo da Convenção. O art. 6.º da Convenção consagra que “*as partes podem excluir a aplicação da presente Convenção ou, sem prejuízo do disposto no artigo 12, derrogar qualquer das suas disposições ou modificar-lhe os efeitos*”. Conforme o disposto no artigo em apreço, as partes podem excluir a aplicação da Convenção e estabelecer, dentro de certos limites, exceções a qualquer das suas disposições e modificar os seus efeitos.⁴⁴

A este respeito pode ser referido o *princípio da autonomia privada*, na medida em que as partes do contrato de compra e venda internacional logram da possibilidade de estabelecer, de forma expressa ou tácita no contrato internacional, regras diferentes das contidas na Convenção. Assim, cabe às partes do contrato de compra e venda internacional a escolha do Direito aplicável ao caso concreto.

⁴² BRITO, Maria Helena, “Portugal”, cit., p. 678; PALMA, Maria João, “Portugal e a ratificação...”, cit., pp. 508-509.

⁴³ Regulamento (CE) n.º 593/2008 do Parlamento Europeu e do Conselho de 17 de junho de 2008, sobre a lei aplicável às obrigações contratuais.

⁴⁴ Cf. BROTMAN, Alison, “A Practical...”, cit., pp. 38-39; JACQUET, Jean-Michel, DELEBECQUE, Philippe, *Droit...*, cit., p. 135; MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 282; ESPLUGUES MOTA, Carlos [*et al.*], *Derecho...*, cit., p. 205; MOURA RAMOS, Rui Manuel, “La Convención...”, cit., p. 27.

8. Noção de contrato de compra e venda internacional. A Convenção de Viena não define concretamente numa disposição o conceito de “contrato de compra e venda internacional de mercadorias”⁴⁵, tal como ocorre com outros instrumentos internacionais⁴⁶. Neste contexto, a doutrina portuguesa e estrangeira tem procurado analisar as várias disposições da Convenção, com o intuito de apresentar um enquadramento sobre o conceito de contrato de compra e venda internacional.

Alguns autores⁴⁷ apresentam uma noção de contrato de compra e venda internacional de mercadorias relacionada com as obrigações das partes do contrato internacional, na medida que, através das disposições referentes às obrigações das partes, designadamente dos arts. 30.º e 53.º da Convenção, chegam à conclusão de que o contrato de compra e venda internacional será, na sua essência, um contrato sinalagmático, no qual uma parte do contrato entrega à outra a mercadoria em troca do pagamento do preço dessa mercadoria, realizado pela outra parte do contrato.

Assim, um contrato de compra e venda apresenta-se como um contrato sinalagmático “*uma vez que as obrigações do vendedor e do comprador constituem-se tendo cada uma a sua causa na outra (sinalagma genético), o que determina que permaneçam ligadas durante a fase de execução do contrato, não podendo uma ser realizada se a outra o não for (sinalagma funcional)*”⁴⁸. Desta forma, o contrato de compra e venda é considerado sinalagmático quando acarreta “*prestações recíprocas*”⁴⁹.

A noção de contrato de compra e venda de mercadorias, ao abrigo da Convenção de Viena, encontra-se relacionada com as exclusões de determinadas modalidades de contratos internacionais presentes nos arts. 2.º e 3.º da Convenção.

⁴⁵ Cf. SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global Sales and Contract Law*, United States, 2012, p. 326; ESPLUGUES MOTA, Carlos [et al.], *Derecho...*, cit., p. 202.

⁴⁶ A título de exemplo, a Lei Uniforme relativa ao Direito Comercial Geral (AUDCG) da Organização para a Harmonização em África do Direito Comercial (OHADA).

⁴⁷ A este respeito: “(...) *por compraventa se entende el contrato sinalagmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio*”. Cf. FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, Luis, CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis, *Derecho...*, cit., p. 566. No mesmo sentido, ESPLUGUES MOTA, Carlos [et al.], *Derecho...*, cit., p. 202.

⁴⁸ MENEZES LEITÃO, Luís de, *Direito das Obrigações: contratos em especial*, Vol. III, 7.ª ed., Coimbra, 2010, p. 16.

⁴⁹ MENEZES CORDEIRO, António, *Tratado de Direito Civil Português*, Vol. II, Tomo II, Coimbra, 2010, p. 194.

O regime expresso nestes dois artigos da Convenção está relacionado com o âmbito material da mesma. Em primeiro lugar, o art. 2.º enumera as compras e vendas internacionais que não são reguladas pela Convenção de Viena.

No disposto na al. a) do art. 2.º, as vendas feitas a consumidores, vendas de “*mercadorias compradas para uso pessoal, familiar ou doméstico*”, não estão abrangidas pelo disposto na Convenção, “*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*”.⁵⁰ Como ilustração apresenta-se o caso de o comprador estabelecido em Itália, dono de uma cadeia de cafetarias, comprar uma máquina de café profissional destinada a uso familiar a um vendedor estabelecido na Áustria. Ora, este contrato de compra e venda internacional não seria, à primeira vista, regulado pela Convenção porque a máquina de café profissional foi comprada para uso familiar. Contudo, se o vendedor não soubesse nem devesse saber, em qualquer momento anterior à conclusão do contrato ou na altura da conclusão deste, que a máquina de café seria para uso familiar, o contrato já entraria no âmbito de aplicação da Convenção, tendo o vendedor o ónus de provar essa falta de conhecimento.

Da mesma forma, não são consideradas pela Convenção as compras e vendas internacionais que, nos termos do art. 2.º, sejam feitas em leilão [al. b)] e em processo executivo [al. c)]. Por exemplo, não estará enquadrada no regime deste instrumento internacional, uma venda em leilão de um quadro de um pintor conhecido, mesmo que o âmbito espacial e temporal da Convenção esteja preenchido.

O regime da Convenção também não regula, conforme o art. 2.º, as compras e vendas internacionais de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda [al. d)], de navios, barcos, *hovercraft* e aeronaves [al. e)], e de eletricidade [al. f)]. Estas duas

⁵⁰ O Tribunal Oberlandesgericht Stuttgart, da Alemanha, decidiu que no caso n.º 6 U 220/07 de 31 de março de 2008, relativo a um contrato de compra e venda de um carro em segunda mão, entre uma empresa letã (compradora) e um revendedor profissional de automóveis alemão (vendedor), não seria aplicável a exclusão da al. a) do art. 2.º, uma vez que o vendedor acreditava razoavelmente que o carro seria usado para uso profissional, não tendo sido informado do facto de o empregado da compradora utilizar o carro para fins privados. Disponível em WWW: <URL:<http://www.unilex.info/case.cfm?id=1317>> [Consult. 31 mai. 2017].

últimas compras e vendas não dizem respeito a bens móveis corpóreos, mercadorias abrangidas pelo regime da Convenção.

Tal como referido *supra*, a Convenção não se aplica igualmente aos contratos internacionais de fornecimento de mercadorias, nos quais a “*parte preponderante da obrigação do contraente que fornece as mercadorias consiste num fornecimento de mão-de obra ou de outros serviços*”, conforme o n.º 2 do art. 3.º. O principal fundamento para esta exclusão está relacionado com o facto de este contrato se aproximar de um contrato de trabalho ou de prestação de serviços. A título de exemplo, um contrato de reparação de uma máquina fotográfica, em que o preço da mão-de-obra seja superior ao valor das novas peças necessárias para a reparação.

Por fim, não são igualmente incluídos no regime da Convenção os contratos de fornecimento de mercadorias a fabricar ou a produzir nos quais “*o contraente que as encomenda tenha de fornecer uma parte essencial dos elementos materiais necessários para o fabrico ou produção*”, nos termos do n.º 1 do art. 3.º. Por exemplo, o contrato de fornecimento de café (a ser fabricado), em que o comprador tem de fornecer uma grande percentagem das máquinas a utilizar no fabrico.

Com base no exposto, é possível inferir que categorias de contratos de compra e venda internacional de mercadorias são abrangidas pela Convenção de Viena. Neste contexto, o regime contido na Convenção aplica-se aos contratos de compra e venda internacional de bens corpóreos materiais que não se enquadrem quer no art. 2.º quer nas exceções do art. 3.º.

Tradicionalmente, a internacionalidade do contrato de compra e venda estava relacionada com alguns critérios económicos e um critério jurídico. De acordo com um dos *critérios económicos*⁵¹, o contrato seria internacional quando fossem colocados em jogo os interesses do comércio internacional. Por outro lado, com o *critério jurídico*, o contrato de compra e venda passaria a ser considerado como internacional

⁵¹ Isabel de Magalhães Collaço segue um outro critério económico ao considerar que um contrato de compra e venda será internacional quando “*implica uma transferência de valores de país para país*”. Desta forma, a autora apresenta como exemplo a situação de uma aquisição por “*um industrial português duma máquina fornecida por uma firma estrangeira, ainda que o contrato tenha sido firmado em Portugal*”. Cf. MAGALHÃES COLLAÇO, Isabel, *Da compra e venda em Direito Internacional Privado: Aspectos Fundamentais*, Vol. I, Lisboa, 1954, pp. 85-87.

quando os seus elementos estivessem distribuídos por diversos Estados (regimes jurídicos).⁵²

Recorrendo à linha de pensamento de Maria Helena Brito⁵³, “*é internacional (é plurilocalizada), neste sentido, a relação que, por alguns dos seus elementos ou por algumas das suas circunstâncias, se encontra em contacto com mais do que uma ordem jurídica e que, por isso mesmo, se desenvolve dentro do âmbito de eficácia possível de várias ordens jurídicas*”.

Na Convenção de Viena o carácter internacional⁵⁴ do contrato de compra e venda prende-se com o facto de as partes deste contrato terem o seu estabelecimento, local onde se encontra situado o seu comércio, em Estados diferentes, conforme o n.º 1 do art. 1.º.

As partes do contrato de compra e venda devem ter conhecimento da internacionalidade deste contrato, nos termos do n.º 2 do art. 1.º, na medida em que só é tido em conta o facto de as partes terem o estabelecimento em Estados diferentes, quando esse facto ressalte do contrato, de transações anteriores entre as partes e de informações dadas pelas partes em qualquer momento anterior à conclusão do contrato ou no momento da conclusão deste. Dário Moura Vicente⁵⁵ apresenta como exemplo a situação de o contrato de compra e venda internacional de mercadorias ter sido concluído “*com um agente estabelecido no mesmo país que a contraparte*”, sem este “*revelar a identidade ou o local do estabelecimento da pessoa que representava*”. Deste modo, não poderá posteriormente ser invocado o carácter internacional do contrato com o fundamento de “*o estabelecimento do principal se situar em país estrangeiro*”.

⁵² Cf. HEUZÉ, Vincent, *La vente...*, cit., p. 5.

⁵³ Vide BRITO, Maria Helena, *Direito...*, cit., p. 150, seguindo o ensinamento de João Baptista Machado.

⁵⁴ O n.º 1 do art. 7.º da Convenção considera que, na interpretação desta Convenção, deve ser tido em conta o seu carácter internacional. Vide BARROCAS, Manuel Pereira, *A Lei...*, cit., p. 7.

Além disso, o método de determinação do carácter internacional do contrato de compra e venda de mercadorias adotado pela Convenção de Viena “*serviu de modelo a alguns instrumentos de direito material uniforme*”. Cf. BRITO, Maria Helena, *Direito...*, cit., pp. 149-150.

⁵⁵ Cf. MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção...”, cit., p. 276.

§ 3.º

Principais obrigações das partes à luz da Convenção: breves comentários

9. Razão de ordem. As obrigações das partes são uma das matérias reguladas pela Convenção, como dispõe o art. 4.º. O Capítulo II da Convenção de Viena, com a epígrafe “*Obrigações do vendedor*”, elenca, na regra geral prevista no art. 30.º, as principais obrigações do vendedor, estabelecendo, na Seção I, as disposições relativas às obrigações de entrega das mercadorias e remessa dos documentos (arts. 31.º a 34.º).

Na mesma linha, o Capítulo III, correspondente às “*Obrigações do comprador*”, lista as obrigações principais do comprador (art. 53.º), particularmente o pagamento do preço das mercadorias (arts. 54.º a 59.º) e a aceitação da entrega das mercadorias (art. 60.º).

10. Obrigações do vendedor. O art. 30.º da Convenção estabelece a regra geral, na qual 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*”.

Paralelamente, o art. 32.º apresenta outras obrigações adicionais do vendedor, nas quais, se o contrato de compra e venda internacional celebrado implicar um transporte de mercadorias, o vendedor deverá designadamente identificar as mercadorias, celebrar os contratos de transporte necessários “*para que o transporte seja efectuado até ao lugar previsto, pelos meios de transporte apropriados às circunstâncias e nas condições usuais de tal transporte*” e ainda fornecer todas as informações necessárias à subscrição de uma apólice de seguro pelo comprador.

O vendedor tem como obrigação principal a **entrega das mercadorias**. A Convenção não define o conceito de “entrega”, porém dispõe de regras relativas ao local e tempo da entrega.

Relativamente ao *local da entrega*, o vendedor deve entregar as mercadorias num local determinado pelas partes. Caso as partes não acordem um lugar especial, existem três situações possíveis para a entrega das mercadorias.⁵⁶ Nos termos da al. a) do art. 31.º, quando o contrato de compra e venda internacional envolve um transporte de mercadorias, o vendedor deve enviar as mercadorias ao primeiro dos transportadores que as fará chegar ao comprador. Para que a entrega seja efetiva é necessário que este transportador seja independente do vendedor ou do comprador.⁵⁷ Nesta situação, existe uma entrega indireta do vendedor ao comprador, pois a entrega depende do transporte de mercadorias.⁵⁸ A título de exemplo, o vendedor estabelecido no Brasil entrega à empresa transportadora “Agora” as mercadorias, para que esta as entregue ao comprador estabelecido no Peru.

As als. b) e c) do art. 31.º da Convenção apresentam duas situações em que as compras e vendas internacionais não envolvem um transporte de mercadorias. No primeiro caso, de acordo com a al. b), o vendedor coloca as mercadorias à disposição do comprador num determinado local. Contudo, para que esta regra possa ser aplicada é necessário o preenchimento dos seguintes três requisitos⁵⁹: em primeiro lugar, o contrato não pode implicar um transporte de mercadorias; em segundo, o contrato deve 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 em último, as partes deveriam saber, no momento da conclusão do contrato, que as mercadorias se encontravam ou deviam ser fabricadas ou produzidas num certo lugar. Por exemplo, a vendedora coloca à disposição da

⁵⁶ Cf. OSTENDORF, Patrick, *International Sales Terms*, München, 2010, Capítulo A, parte III; SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global...*, cit., p. 340.

⁵⁷ Cf. HONNOLD, John O., *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 4.ª ed., The Netherlands, 2009, pp. 310-313; UNCITRAL, *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [Em linha], New York, 2016, p. 128 e ss..

⁵⁸ Estamos perante uma situação das “*dívidas de envio ou remessa*”, nas quais o local de cumprimento é diverso do local para onde a mercadoria deva ser enviada. Assim, o local de cumprimento é o da entrega da coisa ao primeiro transportador. Cf. BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Do contrato...*, cit., p. 138; *Contratos...*, cit., p. 80; FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, Luis, CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis, *Derecho...*, cit., p. 635.

⁵⁹ Cf. HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., p. 313; UNCITRAL, *Digest...*, cit., p. 129.

compradora uma máquina agrícola que, no momento da conclusão do contrato, ambas as partes sabiam que se encontrava no terreno da vendedora.

A al. c) do presente artigo apresenta uma regra residual, segundo a qual, nas situações não abrangidas pelas als. a) e b), a obrigação de entrega das mercadorias consiste “*em pôr as mercadorias à disposição do comprador no lugar onde o vendedor tinha o seu estabelecimento no momento da conclusão do contrato*”.

No que toca ao *tempo da entrega* convém analisar o art. 33.º da Convenção de Viena. Nos termos da al. a) deste artigo, se o contrato estabelecer uma data fixa ou determinável por referência a este contrato, a entrega ocorre nessa data. Por exemplo, se o contrato determinar que a entrega ocorre a 11 de março de 2017, a entrega deve ser feita nesse dia; ou, por outro lado, se o contrato referir que a entrega se realiza 3 dias depois do dia de Carnaval de 2017 (28 de fevereiro de 2017), a entrega é feita a 3 de março de 2017, data determinável por referência ao estabelecido no contrato internacional.

No entanto, se for fixado no contrato ou for determinável por referência a este um período no qual a entrega pode ser realizada, o vendedor pode escolher entregar as mercadorias em qualquer momento no decurso desse período, conforme a al. b) do art. 33.º. Esta alínea apresenta como exceção a situação de as circunstâncias do contrato de compra e venda determinarem que compete ao comprador a escolha de uma data.

Por fim, a al. c) do presente artigo determina a necessidade de se proceder à entrega num “prazo razoável” a partir da conclusão do contrato. Este “prazo razoável”, conceito indeterminado, deve ser deduzido das circunstâncias que envolvem o caso concreto.⁶⁰

O art. 34.º especifica outra obrigação do vendedor, a obrigação de **remessa dos documentos** alusivos às mercadorias. A regra geral apresentada por este artigo determina que esta obrigação deve ser cumprida no momento, no lugar e na forma

⁶⁰ Cf. HOUTTE, Hans Van, *The Law of International Trade*, 2.ª ed., London, 2002, p. 155; HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., p. 322, ponto 316; SCHLECHTRIEM, Peter, BUTLER, Petra, *UN Law on International Sales: The UN Convention on the International Sale of Goods*, Germany, 2009 p. 111; UNCITRAL, *Digest...*, cit., p. 133;

previstos no contrato internacional. Existe ainda a situação de remessa antecipada dos documentos, na qual o vendedor conserva, até ao 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.

11. Obrigações do comprador. A Convenção estabelece duas obrigações para o comprador, o pagamento do preço e a aceitação da entrega das mercadorias, conforme salienta o art. 53.º da Convenção.

No que toca ao **pagamento do preço**, a Convenção apresenta seis disposições na Seção I do Capítulo III. Em primeiro lugar, o art. 54.º considera que o comprador deve “*tomar as medidas e cumprir as formalidades previstas pelo contrato ou por quaisquer leis e regulamentos destinadas a permitir o pagamento do preço*”.⁶¹ Como ilustração pode ser exposto o caso de o comprador apresentar uma carta de crédito (“*letter of credit*”), o que permite o pagamento do preço das mercadorias.

Os arts. 55.º e 56.º dizem respeito à *determinação do preço*. Num primeiro plano, se o preço não for fixado, expressa ou implicitamente, no contrato, ou sem que exista uma disposição que permita a sua determinação, é considerado que as partes do contrato de compra e venda internacional se referem “*tacitamente ao preço habitualmente praticado no momento da conclusão do contrato, para as mesmas mercadorias vendidas em circunstâncias comparáveis, no ramo comercial considerado*”.

Por exemplo, um vendedor estabelecido em Espanha e uma compradora estabelecida na Bélgica celebram um contrato de compra e venda internacional referente a cem televisões, no qual não foi determinado um preço. Nesta situação, se na compra e venda daquele modelo de televisão, no mesmo ramo comercial do vendedor e da compradora, o preço praticado habitualmente para as mesmas mercadorias costuma ser de 50.000 euros, então o preço das cem televisões neste contrato internacional específico será, em princípio, de 50.000 euros.

⁶¹ Cf. HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 323; SCHLECHTRIEM, Peter, BUTLER, Petra, *UN Law...*, cit., p. 157; ESPLUGUES MOTA, Carlos [et al.], *Derecho...*, cit., p. 211; UNCITRAL, *Digest...*, cit., p. 256.

Numa outra situação de determinação do preço, o art. 56.º estabelece que, se o preço das mercadorias for fixado em função do peso das mesmas, o preço deve ser determinado com referência, em caso de dúvida, ao peso líquido das mercadorias.

Na falta de estipulação em contrário, relativamente ao *lugar de pagamento*, o comprador deve pagar o preço no estabelecimento do vendedor, nos termos da al. a) do art. 57.º da Convenção. Caso o vendedor mude de estabelecimento após a conclusão do contrato é da sua responsabilidade o pagamento de quaisquer despesas acessórias que resultem desta mudança, conforme dispõe o n.º 2 do art. 57.º. Além disso, a Convenção autonomiza ainda a situação de a obrigação de pagamento do preço ser realizada no lugar em que se verifique a remessa das mercadorias ou dos documentos, quando o pagamento é feito em simultâneo com esta remessa, como salienta a al. b) do art. 57.º.⁶² Por exemplo, o pagamento poderá ser realizado numa instituição bancária, quando for feito contra a apresentação dos documentos representativos das mercadorias do contrato de compra e venda internacional.

A Convenção regula nos arts. 58.º e 59.º o *tempo do pagamento*, estabelecendo que, se não estiver determinado um momento específico, o comprador, nos termos do contrato e da Convenção, deve pagar o preço quando o vendedor coloca à sua disposição quer as mercadorias quer os documentos representativos destas, de acordo com o n.º 1 do art. 58.º.

Importa destacar que o vendedor pode fazer do pagamento uma condição da remessa das mercadorias ou dos documentos, conforme dispõe o 2º parágrafo do n.º 1 do art. 58.º. Desta forma, após a realização do pagamento, o vendedor remete as mercadorias ou os documentos. Na situação em que o contrato de compra e venda internacional implicar um transporte de mercadorias, a mesma condição é apresentada. Contudo, nestes casos o vendedor pode expedir as mercadorias com a condição de que estas, “*ou os documentos representativos destas, apenas serão remetidos ao comprador contra o pagamento do preço*”, nos termos do n.º 2 do art. 58.º. A título de

⁶² Cf. essencialmente HOUTTE, Hans Van, *The Law...*, cit., p. 163; BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFKY, Joseph, *Understanding the CISG in Europe*, 2.ª ed., The Hague, London, New York, 2003, p. 99; SCHLECHTRIEM, Peter, BUTLER, Petra, *UN Law...*, cit., p. 160.

exemplo, o vendedor estabelecido na Croácia expede as mercadorias sob a condição de a compradora estabelecida no Japão pagar o preço das mesmas.

O n.º 3 do art. 58.º salvaguarda, dependendo das modalidades de entrega ou de pagamento, a possibilidade de o comprador examinar as mercadorias, antes do pagamento do respetivo preço.⁶³

Por fim, o art. 59.º estabelece que o comprador deve pagar o preço sem que seja necessária qualquer interpelação do vendedor nesse sentido. Por exemplo, sem que seja necessário o envio de uma carta, por parte do vendedor, ao comprador a exigir o pagamento do preço.⁶⁴

O comprador está ainda obrigado a **aceitar a entrega** das mercadorias, conforme o art. 60.º. Desta forma, o comprador deve realizar qualquer ato que razoavelmente se possa esperar dele para que o vendedor possa efetuar a entrega e ainda tomar conta das mercadorias.⁶⁵ A título de exemplo, no contrato celebrado entre a vendedora estabelecida em Espanha e o comprador estabelecido na Bélgica é estabelecido que as mercadorias são entregues na residência habitual do comprador. Ora, se o comprador mudar de residência habitual e disso não informar a vendedora, estará então a “impedir” a entrega das mercadorias.⁶⁶

⁶³ BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Do contrato...*, cit., pp. 191-192. *Vide igualmente* SCHLECHTRIEM, Peter, BUTLER, Petra, *UN Law...*, cit., p. 162.

⁶⁴ *Idem*, p. 191.

⁶⁵ PEREIRA, Maria de Lurdes, *A obrigação de tomar a entrega das mercadorias na Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias*, Lisboa, 1995/1996, p. 7; “A obrigação de recepção das mercadorias na Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias”, *in Estudos em Homenagem à Professora Doutora Isabel de Magalhães Collaço*, Vol. II, Coimbra, 2002 p. 342.

⁶⁶ Cf. ESPLUGUES MOTA, Carlos [*et al.*], *Derecho...*, cit., pp. 211-212.

CAPÍTULO III

DO TRATAMENTO DO RISCO NA CONVENÇÃO

§ 1.º

Considerações gerais

12. Razão de ordem. O regime da transferência do risco no contrato de compra e venda internacional de mercadorias é regulado no Capítulo IV da Convenção de Viena, com a epígrafe “*Transferência do risco*”. A Convenção de Viena não apresenta disposições sobre a transferência da propriedade, mas sim sobre a transferência do risco.⁶⁷ De acordo com Luís de Lima Pinheiro⁶⁸, nas situações do comércio internacional, “*a transferência da propriedade fica submetida à lei competente segundo o Direito de Conflitos*”⁶⁹.

As partes podem estabelecer, no contrato de compra e venda internacional, disposições díspares das presentes no Capítulo IV da Convenção. Contudo, caso isso não ocorra, as disposições da Convenção de Viena são aplicáveis quando o seu âmbito (material, espacial e temporal) se encontre preenchido. Além disso, as partes podem inclusive convencionar a aplicação da Convenção ao contrato em concreto. Em suma, tal como as outras disposições da Convenção, as regras da transferência

⁶⁷ CHUAH, J. C. T., *Law of International Trade*, 2.ª ed., London, 2001, p. 166; LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 317; CHAVES, Marianna, “Contratos internacionais de compra e venda de mercadorias: efeitos do incumprimento à luz dos ordenamentos brasileiro e português e da convenção das nações unidas sobre a venda internacional de mercadorias”, in *Estudos sobre Incumprimento do Contrato*, Coimbra, 2011, p. 167.

⁶⁸ LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 316.

⁶⁹ O Direito Internacional Privado é compreendido como um Direito de Conflitos, no qual, através da norma de conflitos, se procede à determinação da ordem jurídica aplicável a uma determinada situação com elementos de “*estranheidade*”, ou seja, às situações que estão em conexão com mais do que uma ordem jurídica estadual. A este respeito, LIMA PINHEIRO, Luís de, “A passagem do risco...”, cit., pp. 759-760; BRITO, Maria Helena, *Direito Internacional...*, cit., p. 89.

do risco presentes no Capítulo IV da Convenção apresentam um carácter supletivo.⁷⁰

Na questão da transferência do risco, ao abrigo do regime previsto na Convenção, o art. 66.º estabelece o efeito da perda ou deterioração das mercadorias após a transferência do risco para o comprador. Por outro lado, os arts. 67.º, 68.º e 69.º determinam, consoante as várias situações contempladas, o momento da transferência do risco.

A matéria da transferência do risco na Convenção de Viena é de extrema importância, dado que, numa compra e venda internacional, torna-se indispensável determinar por quem corre o risco de um dano que ocorra na mercadoria objeto do contrato internacional.

13. O conceito de risco. A Convenção de Viena, no Capítulo em apreço, não apresenta uma noção concreta de “risco”, pelo que o regime previsto na Convenção procura essencialmente determinar o momento exato da transferência do risco do vendedor para o comprador.⁷¹

Ao analisar o regime da Convenção chega-se à conclusão que a expressão “risco” é utilizada num sentido restrito, na medida em que compreende *“the loss resulting from any casualty to the goods which is not due to an act or omission of the other party”*⁷². Partindo desta interpretação restrita, o risco está relacionado com *“incidental physical loss, damage to commodities, or even deterioration”*⁷³. Desta forma, o risco *“as a legal concept refers to accidental injury to the goods”*⁷⁴. Assim, o risco, ao abrigo das disposições da Convenção de Viena, refere-se à perda ou deterioração da mercadoria objeto do contrato de compra e venda internacional.

⁷⁰ HOUTTE, Hans Van, *The Law...*, cit., p. 166.

⁷¹ BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFISKY, Joseph, *Understanding...*, cit., pp. 105-106.

⁷² NICHOLAS, Barry, “Comments on Articles 66-70 CISG”, in *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention* [Em linha], Milan, 1987, p. 484.

⁷³ ALAZEMI, Essa, *Passing of Risk in International Contracts of Sale of Goods: A Comparative Study Between the United Nations Convention on Contracts for Sale of Goods 1980 and the English Sale of Goods Act 1979* [Em linha], United Kingdom, 2012, Capítulo II, 3, C).

⁷⁴ ROTH, P. M., “The Passing of Risk” [Em linha], *American Journal of Comparative Law*, Vol. 27 (1979), ponto General Policies.

No fundo, no contrato de compra e venda internacional, as mercadorias podem perecer ou deteriorar-se por causa imputável ou não a uma das partes do contrato internacional.⁷⁵ A Convenção de Viena dispõe as regras nas quais as perdas ou deteriorações das mercadorias não são imputáveis a uma das partes do contrato de compra e venda internacional de mercadorias. Assim, a perda ou deterioração das mercadorias *“means such incidents, which are not caused by one of the parties to the contract or by persons for whom they are responsible”*⁷⁶.

A título de exemplo, um vendedor que permitiu a perda da mercadoria objeto do contrato de compra e venda internacional suporta o risco. Num outro exemplo, se a perda da mercadoria se deve a um trabalhador do vendedor, será o vendedor a suportar o risco.

Nas situações abrangidas pelo regime da Convenção, o risco está relacionado com incidentes causados por um terceiro independente ou por um evento fortuito, como, por exemplo, um incêndio, vandalismo ou roubo.⁷⁷ Como ilustração, as mercadorias que o vendedor estabelecido na Albânia vendeu à compradora estabelecido em França foram perdidas num incêndio em que nenhuma das partes foi responsável.

Pese embora o risco abrangido nas disposições da Convenção diga respeito a perdas ou deteriorações das mercadorias, alguns tribunais nacionais, quer sejam os dos Estados contratantes quer os que aplicam a Convenção através das suas normas de Direito Internacional Privado, têm aplicado as regras previstas neste instrumento internacional a outro tipo de riscos, como *“the risk of delay by the carrier after the seller has handed over the goods to the carrier, the risk that the attribution of a painting is incorrect, and the risk that governmental regulations will prohibit trading in the goods”*⁷⁸.

⁷⁵ LIMA PINHEIRO, Luís de, “A passagem do risco...”, cit., p. 757; HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 358; SCHLECHTRIEM, Peter, BUTLER, Petra, *UN Law...*, cit., p. 165.

⁷⁶ ROMEIN, Annemieke, “The Passing...”, cit., Capítulo 1, Introdução, ponto I, 1).

⁷⁷ *Ibidem*. Na mesma linha, BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFSKY, Joseph, *Understanding...*, cit., p. 105.

⁷⁸ UNCITRAL, *Digest...*, cit., p. 303.

A transferência do risco requer geralmente um contrato de compra e venda internacional válido, pois esse contrato é o alicerce da passagem do risco do vendedor para o comprador.⁷⁹

⁷⁹ Cf. Decisão do caso n.º 3 U 54/01 (Caso *Stallion*) do Tribunal Oberlandesgericht Schleswig-Holstein, da Alemanha, de 29 de outubro de 2012, na qual se estabelece que “*the passing of the risk generally requires a valid contract and a legally effective claim for the payment of the price*”. Disponível em WWW: <URL:<http://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-177>> [Consult. 24 mai. 2017].

§ 2.º

Caracterização da transferência do risco

14. Breve enquadramento. Em relação às disposições da Convenção de Viena sobre a transferência do risco, podem ser apresentadas várias expressões, como “*transferência do risco do preço*”⁸⁰ ou “*transferência do risco da contraprestação*”⁸¹, na medida em que após o momento da passagem do risco do vendedor para o comprador no contrato de compra e venda internacional, a perda ou deterioração da mercadoria é suportada pelo comprador, que tem ainda a obrigação de pagar o preço das mercadorias.

Assim, se nenhuma das partes for responsável pela perda ou deterioração da mercadoria, torna-se necessário determinar o momento exato da transferência do risco do vendedor para o comprador. Desta forma, se o risco estiver na esfera do vendedor, é este que, para além de suportar as consequências económicas da perda ou deterioração da mercadoria, fica sem a mercadoria e o respetivo preço, pois o comprador fica exonerado de pagar o preço da mesma. Por outro lado, se o risco estiver na esfera do comprador, este fica sem a mercadoria, suporta as consequências económicas e paga ainda o preço da mesma.⁸²

Por exemplo, umas caixas de lápis no valor de 500 euros (objeto do contrato de compra e venda internacional), são perdidas, sem culpa das partes do contrato internacional. Ora, se o risco estiver na esfera da vendedora, será a vendedora a suportar as consequências económicas pela perda das caixas de lápis, ficando sem estas e sem os 500 euros. Por outro lado, se o risco é suportado pela compradora, então a compradora tem de suportar as consequências económicas da perda e ainda pagar os 500 euros à vendedora, ficando, para além disso, sem as caixas de lápis.

⁸⁰ Vide LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 317; “A passagem do risco...”, cit., pp. 757-758.

⁸¹ BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Contratos...*, cit., p. 168.

⁸² Nesta linha, LIMA PINHEIRO, Luís de, “A passagem do risco...”, cit., p. 757; SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global...*, cit., p. 480.

15. Análise sintética do art. 66.º da Convenção. O art. 66.º apresenta a seguinte disposição:

“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.”

Perante a Convenção, a perda ou a deterioração das mercadorias que ocorra após a transferência do risco do vendedor para o comprador, não exonera o comprador da obrigação de pagamento do preço das mercadorias, conforme a 1.ª parte do artigo.

Contudo, se a perda ou deterioração das mercadorias ocorrer devido a ato ou omissão do vendedor, o comprador fica exonerado da obrigação de pagar o preço da mercadoria objeto do contrato de compra e venda internacional, ficando o vendedor sujeito a suportar as consequências económicas dessa perda ou deterioração, nos termos da 2.ª parte do art. 66.º.⁸³ Nesta parte da disposição, observam-se as situações em que a perda ou deterioração da mercadoria advém da violação de uma obrigação contratual por parte do vendedor, bem como da possibilidade de o vendedor praticar um ato ilícito que origine essa perda ou deterioração, incorrendo este, portanto, na violação de uma obrigação extracontratual.⁸⁴

A perda ou deterioração abrangida pelo disposto no art. 66.º está relacionada com a disposição do art. 36.º, na medida em que *“for what is excluded from Article 36*

⁸³ A 14 de dezembro de 2006, o Tribunal Oberlandesgericht Koblenz, da Alemanha, decidiu o caso n.º 2 U 923/06, no qual o vendedor italiano processou o comprador alemão por falta de pagamento do preço da mercadoria. O contrato de compra e venda internacional dizia respeito a um certo número de garrafas a serem entregues ao abrigo do termo *“Ex factory”*. Após a entrega, o comprador recusou pagar o preço da mercadoria alegando que, devido a um embalamento defeituoso, as garrafas tinham perdido a sua esterilidade ou se encontravam deterioradas, não podendo, por esse motivo, ser utilizadas. O Tribunal de 1.ª Instância decidiu a favor do comprador, considerando que as garrafas tinham sido mal embaladas pelo vendedor. O Tribunal de Apelação confirmou esta decisão. Assim, como o dano ocorreu devido a um ato ou omissão do vendedor, este não poderia receber o preço da mercadoria, conforme o art. 66.º da Convenção de Viena. Caso disponível em WWW: <URL:<http://www.unilex.info/case.cfm?id=1165>> [Consult. 18 mai. 2017].

⁸⁴ A este respeito, BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Contratos...*, cit., p. 169; LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 317.

*must be included in Article 66*⁸⁵. As orientações do art. 36.º, que diz respeito à falta de conformidade das mercadorias, devem ser aplicadas por analogia ao art. 66.º.

O art. 66.º abrange igualmente a perda ou deterioração das mercadorias que ocorreu após a passagem do risco do vendedor para o comprador, mas que advém de uma situação que existiu antes da transferência do risco. Neste contexto, o comprador deve pagar o preço das mercadorias, pois *“the buyer enjoys no automatic exceptions and finds no automatic liberation from his payment obligation”*⁸⁶. Nestas situações, o ónus da prova cabe ao comprador, na medida em que este deverá provar que a perda ou deterioração da mercadoria ocorreu devido a um ato ou omissão do vendedor.⁸⁷

A Convenção não estabelece o que considera por “ato ou omissão do vendedor”. A doutrina tem divergido a este respeito: por um lado, uma posição doutrinária considera que o ato ou omissão do vendedor envolve uma violação das obrigações do vendedor ao abrigo das disposições previstas no contrato de compra e venda internacional ou na Convenção.⁸⁸ No entanto, outra posição doutrinária atenta que, a menos que a perda ou deterioração ocorra devido a um ato ou omissão do vendedor, a expressão “ato ou omissão” não se limita a atos ou omissões do vendedor que constituam uma violação das suas obrigações.⁸⁹

A nosso ver, o conceito de “ato ou omissão” presente no artigo abrange as perdas ou deteriorações que ocorram sob circunstâncias que constituam uma violação fundamental do contrato; os atos ou omissões que violem as disposições contidas no contrato internacional e/ou na Convenção; e os atos ou omissões referentes a uma violação dos usos e práticas estabelecidas entre as partes do contrato de compra e venda internacional, conforme o art. 9.º da Convenção.

Em 1977, a CNUDCI rejeitou uma proposta na qual o art. 66.º seria limitado a atos ou omissões do vendedor que constituíssem violações fundamentais do

⁸⁵ NICHOLAS, Barry, “Comments...”, cit., p. 486.

⁸⁶ ERAUW, Johan, “CISG Articles 66-70: The Risk of Loss and Passing It” [Em linha], *Journal of Law and Commerce*, Vol. 24, n.º 1 (2005-2006), p. 209.

⁸⁷ *Ibidem*.

⁸⁸ VALIOTI, Zoi, *Passing of Risk...*, cit., Capítulo II, ponto A, ii).

⁸⁹ *Vide* NICHOLAS, Barry, “Comments...”, cit., p. 485; HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 362.

contrato. Vários autores⁹⁰ consideram como sensata (“*wise*”) a decisão de rejeição pois o vendedor pode causar danos às mercadorias em circunstâncias que não constituam uma violação fundamental do contrato.

Com a transferência do risco, o comprador tem direito a qualquer benefício que é acrescentado às mercadorias objeto do contrato de compra e venda internacional. Pese embora esta regra não esteja prevista na Convenção, a mesma está relacionada com o princípio de que “*benefits should go with burdens*”, isto é, os benefícios devem acompanhar os encargos.⁹¹ A título de exemplo, é celebrado entre um vendedor estabelecido na Bélgica e um comprador com estabelecimento em Espanha, dono de uma galeria de arte, um contrato de compra e venda internacional de um quadro destinado a uso profissional. Se o pintor do quadro se tornar famoso, o comprador tem direito aos benefícios que possam surgir.

⁹⁰ *Ibidem; ibidem.*

⁹¹ Nesta linha, NICHOLAS, Barry, “Comments...”, cit., p. 486.

§ 3.º

O risco e o transporte de mercadorias

16. Nota introdutória. Um contrato de compra e venda internacional de mercadorias, ao abrigo da Convenção de Viena, é celebrado por duas partes com estabelecimentos em Estados diferentes. Neste contexto, um contrato de compra e venda internacional poderá envolver um transporte de mercadorias.

Ao longo das últimas décadas, com o desenvolvimento do comércio internacional, tem vindo a existir evolução no tipo de transporte utilizado nas compras e vendas internacionais. O modo de transporte escolhido pelas partes de um contrato de compra e venda internacional depende de inúmeras circunstâncias, como o custo do transporte, o tipo de mercadorias, as necessidades das partes do contrato internacional e a geografia.⁹² O transporte multimodal, no qual se utiliza uma série de diferentes modalidades de transporte (transporte terrestre, aéreo e marítimo) tem ganho predominância nos contratos de compra e venda internacional. A título de exemplo, num contrato de compra e venda internacional de grandes quantidades de minérios, as partes do contrato com estabelecimentos no Brasil e em Itália podem decidir utilizar meios marítimos e terrestres no transporte desses minérios.

Pese embora as mercadorias possam ser transportadas por meios aéreos, marítimos e terrestres, existe uma predominância, na prática, da utilização do transporte por meios marítimos⁹³, na medida em que o transporte marítimo possibilita a deslocação de uma maior quantidade de mercadorias a menores custos, em comparação com os outros tipos de transporte. A título de exemplo, a sociedade estabelecida no Brasil, produtora, importadora e exportadora de café, vende 100kg de café ao comprador, uma cadeia de restaurantes estabelecida em Espanha, durante o percurso do produto num contentor pelo Oceano Atlântico.

⁹² A este respeito, HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 363.

⁹³ SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global...*, cit., p. 792.

O transporte de mercadorias está igualmente interligado à transferência do risco do vendedor para o comprador, pois, na situação de uma perda ou deterioração das mercadorias antes, durante ou depois do transporte, torna-se essencial determinar qual será a parte do contrato de compra e venda internacional responsável por esta perda ou deterioração.

As partes do contrato de compra e venda internacional de mercadorias podem determinar as regras que se aplicam à transferência do risco nesse contrato em concreto, de forma a adaptar as regras dispostas no contrato internacional a todas as circunstâncias que envolvem esse contrato, como a situação geográfica.⁹⁴

Ao abrigo do regime da Convenção, o art. 67.º determina essencialmente a transferência do risco do vendedor para o comprador quando as mercadorias do contrato internacional são entregues ao primeiro transportador. Por outro lado, o art. 68.º diz respeito à venda internacional de mercadorias em trânsito. Por fim, o art. 69.º apresenta as regras residuais⁹⁵ da transferência do risco nos casos não abrangidos pelos artigos anteriores.

De acordo com os vários sistemas jurídicos e com as circunstâncias sociais e económicas dos Estados, podem ser encontradas três grandes teorias relativas ao momento da transferência do risco.⁹⁶ A primeira teoria considera que o risco passa do vendedor para o comprador no momento da conclusão do contrato de compra e venda internacional.⁹⁷ Uma das principais críticas a esta teoria prende-se com o

⁹⁴ No caso n.º 15 U 29/92 de 20 de novembro de 1992, o Tribunal Oberlandesgericht Karlsruhe, da Alemanha, considerou que o facto de o contrato de compra e venda internacional de mercadorias celebrado entre um comprador alemão e um vendedor francês estabelecer um termo “*franco domicilie*”, determinava que as partes do contrato internacional, implicitamente, derogaram a al. a) do art. 31.º e o n.º 1 do art. 67.º da Convenção de Viena, conforme dispõe o art. 6.º da Convenção. Disponível em WWW: <URL:<http://www.unilex.info/case.cfm?id=63>> [Consult. 18 mai. 2017].

⁹⁵ Seguindo o pensamento de Luís de Lima Pinheiro, o art. 69.º contém “*regras residuais*” e não “*regras gerais*”. Vide LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 317.

⁹⁶ ROMEIN, Annemieke, “The Passing of Risk: A comparison between the passing of risk under the CISG and German Law (Heidelberg thesis)” [Em linha], *Vindobona Journal*, Vol. 4 (1999-2000), Capítulo 1, A, II; VALIOTI, Zoi, *Passing of Risk in International Sale Contracts: A Comparative Examination of the Rules on Risk under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna 1980) and INCOTERMS 2000* [Em linha], United Kingdom, 2003, Capítulo I, C, iii).

⁹⁷ Esta teoria é seguida, por exemplo, pelo Artículo 1452 do Código Civil espanhol, adotado pelo Real Decreto de 24 de julho de 1889, disponível em WWW: <URL:<https://www.boe.es/buscar/pdf/1889/BOE-A-1889-4763-consolidado.pdf>> [Consult. 24 mai. 2017]

facto de, nos contratos de compra e venda internacional que envolvem um transporte das mercadorias, estas se encontrarem, no momento da conclusão do contrato, sob o controlo do vendedor. Assim, “*the seller has the control of the goods and the buyer has to bear the risk*”⁹⁸, o que os críticos não consideram como desejável.

Uma outra teoria relaciona a passagem do risco com a transferência da propriedade, na medida em que o risco passa do vendedor para o comprador quando a propriedade é igualmente transferida.⁹⁹ No âmbito da Convenção de Viena esta teoria não é adotada, já que o regime previsto neste instrumento internacional separa a transferência do risco da transferência da propriedade.

A última teoria atenta que a passagem do risco do vendedor para o comprador ocorre no momento da entrega das mercadorias, o que significa que “*the party, which has physical control over the goods will be the one bearing the risk*”¹⁰⁰.

A Convenção de Viena adota, em termos gerais, esta terceira teoria, considerando que “*the risk passes to the buyer at the moment when the buyer or the carrier takes physical control over the goods*”¹⁰¹. Contudo, no que diz respeito ao contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito, ao abrigo do art. 68.º, o regime previsto neste instrumento internacional abrange, na 1.ª regra, a primeira teoria apresentada, na qual o risco é transferido para o comprador a partir do momento da conclusão do contrato. No entanto, a 2.ª regra deste artigo já adota a terceira teoria.

⁹⁸ VALIOTI, Zoi, *Passing of Risk...*, cit., Capítulo I, C, iii).

⁹⁹ O Reino Unido, no s. 20(1) do Sale of Goods Act 1979 de 6 de dezembro de 1979, adota esta teoria. Disponível em WWW: <URL:<http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/54/data.pdf>> [Consult. 24 mai. 2017].

¹⁰⁰ VALIOTI, Zoi, *Passing of Risk...*, cit., Capítulo I, C, iii).

¹⁰¹ *Ibidem*.

17. Análise sucinta do regime do art. 67.º. A Convenção de Viena procurou uniformizar o regime aplicável à transferência do risco no contrato de compra e venda internacional que envolva um transporte de mercadorias. Além disso, a Convenção fornece regras que permitem o preenchimento de lacunas em matéria da passagem do risco nas situações dos contratos internacionais.¹⁰²

O art. 67.º, referente à venda com expedição simples¹⁰³, apresenta, em primeiro lugar, a regra em que o risco se transfere para o comprador a partir da entrega das mercadorias ao transportador. Desta forma, este artigo, que apresenta o contrato de compra e venda internacional mais comum¹⁰⁴, determina que:

“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.”

A 1.ª parte no n.º 1 do art. 67.º apresenta a situação em que o vendedor não se encontra obrigado a remeter as mercadorias para um lugar determinado. Neste caso, o risco será transferido quando a mercadoria é entregue a um primeiro transportador independente das partes do contrato de compra e venda

¹⁰² BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFSKY, Joseph, *Understanding...*, cit., p. 108.

¹⁰³ A este respeito, LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 317; “A passagem do risco...”, cit., pp. 760-761.

¹⁰⁴ NICHOLAS, Barry, “Comments...”, cit., p. 488.

internacional.¹⁰⁵ Desta forma, não existe transferência do risco do vendedor para o comprador ao abrigo do n.º 1 do art. 67.º quando o vendedor usa os seus próprios meios de transporte ou pessoal sob o seu controlo.¹⁰⁶

A título de exemplo, a vendedora com estabelecimento em Espanha, que não está obrigada a remeter as mercadorias objeto do contrato de compra e venda internacional para um lugar determinado, entrega as mesmas ao transportador “Camiões”, que as fará chegar à compradora com estabelecimento na Croácia.

Na 2.ª parte do n.º 1 do artigo em apreço, o vendedor está obrigado a remeter as mercadorias a um transportador num lugar determinado. Nesta situação, o risco passa do vendedor para o comprador quando as mercadorias são entregues ao transportador nesse lugar definido.

Para efeitos desta 2.ª parte, não interessa se o vendedor usou os seus próprios meios de transporte ou um transportador independente no transporte das mercadorias até ao lugar determinado¹⁰⁷, ou seja, não interessa como foi realizado o primeiro transporte das mercadorias já que o risco se encontra, nesse caso, na esfera do vendedor.

Por outro lado, esta parte do n.º 1 não se aplica nas situações em que o comprador recebe as mercadorias no lugar determinado, em vez de estas serem simplesmente entregues a um transportador.¹⁰⁸ A título de exemplo, a 2.ª parte do n.º 1 do art. 67.º não se aplica quando o comprador se encontra no lugar determinado e recebe as mercadorias, em vez de estas serem entregues ao transportador.

O risco é transferido do vendedor para o comprador, mesmo nas situações em que o vendedor está autorizado a conservar os documentos representativos das

¹⁰⁵ Cf. BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFSKY, Joseph, *Understanding...*, cit., p. 108; LIMA PINHEIRO, Luís de, “A passagem do risco...”, cit., p. 761.

¹⁰⁶ NICHOLAS, Barry, “Comments...”, cit., p. 490; HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 369.1.

¹⁰⁷ *Idem*, p. 491.

¹⁰⁸ HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter IV - Passing of Risk”, in *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 3.ª ed., London, 2010, p. 931.

mercadorias do contrato de compra e venda internacional, conforme a 3.^a parte do n.º 1 do art. 67.º.

A expressão “implicar”, utilizada na 1.^a frase do n.º 1 do art. 67.º, diz respeito a uma disposição, expressa ou implícita, prevista no contrato de compra e venda internacional que exija ou autorize a organização do transporte de mercadorias.¹⁰⁹

O n.º 2 do art. 67º refere a necessidade de as mercadorias serem claramente identificadas em relação a um contrato internacional específico¹¹⁰, na medida em que, caso as mercadorias não estejam claramente identificadas, o risco não se transfere do vendedor para o comprador. A identificação das mercadorias consiste na aposição de um sinal distintivo nas mesmas, nos documentos de transporte, num aviso dado ao comprador ou em qualquer outro meio.

Por exemplo, o contrato de compra e venda internacional envolve um transporte de mercadorias ao abrigo do art. 67.º. Nesta situação, o vendedor estabelecido no Brasil identifica as mercadorias objeto do contrato de compra e venda internacional com um símbolo da sua marca¹¹¹ “Águas do Brasil” e uma referência ao nome do destinatário, o comprador estabelecido na Bélgica. Com esta identificação, as mercadorias estariam claramente identificadas, pelo que o risco seria transferido para o comprador a partir da remessa das mercadorias ao primeiro dos transportadores que as faria chegar ao comprador, ou a partir da remessa das mercadorias ao transportador para o local determinado.

Na situação de o vendedor proceder a um aviso relativo à identificação das mercadorias deve ser tido em conta o disposto no art. 27.º da Convenção, que determina que um atraso ou erro na transmissão da comunicação ou o facto de ela não ter chegado ao seu destino não priva a parte que fez a comunicação do direito de se prevalecer de tal comunicação.

¹⁰⁹ NICHOLAS, Barry, “Comments...”, cit., p. 490.

¹¹⁰ HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 931.

¹¹¹ De acordo com o Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra, Processo n.º 849/04 de 4 de maio de 2004, a marca constitui um sinal distintivo das mercadorias. Disponível em WWW: <URL:<http://www.dgsi.pt/jtrc.nsf/0/caddc06de67f666380256e9700550443?OpenDocument>>. [Consult. 18 mai. 2017].

18. As regras do art. 69.º. O art. 69.º expõe regras residuais que procuram preencher as lacunas que possam surgir nos casos de “*non-carriage*”¹¹². Em primeiro lugar, o art. 69.º está relacionado com os arts. 67.º e 68.º, pois é aplicável aos casos não abrangidos por estes dois artigos. Assim, o art. 69.º tem uma relação com as situações de transporte de mercadorias.

Na sua versão portuguesa, o art. 69.º estabelece que:

“1. Nos casos não abrangidos pelos artigos 67 e 68, 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.”

As situações abrangidas no n.º 1 do art. 69.º dizem respeito aos casos em que o comprador tem de tomar conta das mercadorias do contrato de compra e venda internacional no estabelecimento do vendedor.¹¹³ Desta forma, o risco passa para o comprador quando este tomar conta das mercadorias no estabelecimento acordado do vendedor. Esta regra apresenta como premissa a situação em que quem tem o controlo físico das mercadorias se encontra em melhor posição para cuidar das mesmas, ou seja, se o vendedor tem o controlo físico das mercadorias, o vendedor está em melhor situação para proteger as mercadorias.¹¹⁴

¹¹² BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFKY, Joseph, *Understanding...*, cit., p. 110.

¹¹³ Cf. LIMA PINHEIRO, Luís de, “A passagem do risco...”, cit., p. 765; HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 374; HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 938.

¹¹⁴ NICHOLAS, Barry, “Comments...”, cit., p. 503; VALIOTI, Zoi, *Passing of Risk...*, cit., Capítulo II, ponto A, v).

Como exemplo apresenta-se a situação de a compradora tomar conta da mercadoria no local do estabelecimento do vendedor. Neste caso, quando a compradora toma conta da mercadoria, esta passa a deter o risco de perda ou deterioração da mesma. Se esta mercadoria for perdida num incêndio antes da compradora tomar conta dela, é o vendedor que suporta as consequências económicas desta perda.

Se o comprador não tomar conta das mercadorias, o risco passa do vendedor para o comprador a partir do momento em que o vendedor coloca as mercadorias à disposição do comprador. O comprador comete uma violação do contrato se não aceitar a entrega das mercadorias, conforme a 2.^a parte do n.º 1 do art. 69.º. A título de exemplo, a vendedora com estabelecimento no Congo coloca as mercadorias do contrato de compra e venda internacional à disposição do comprador com estabelecimento no Gabão. A partir desse momento, o risco corre por conta do comprador. No caso de o comprador não aceitar a entrega das mercadorias, existe da sua parte uma violação do contrato internacional. Neste caso prático, se as mercadorias fossem perdidas num assalto e a vendedora já tivesse colocado as mesmas à disposição do comprador e este não tivesse aceitado a sua entrega, as consequências económicas desta perda correriam por conta do comprador.

Ao abrigo do n.º 2 do art. 69.º, nos casos em que o comprador tem de tomar conta das mercadorias noutra lugar que não um estabelecimento do vendedor, o risco é transferido para o comprador quando a entrega é realizada e as mercadorias são colocadas à disposição do comprador no momento e local acordado, estando o comprador informado desse facto.¹¹⁵

Por exemplo, no contrato de compra e venda internacional, o vendedor e a compradora acordaram que as mercadorias seriam colocadas à disposição da compradora no dia 16 de maio de 2017 no armazém da empresa “Boss”. Neste dia, o vendedor colocou as mercadorias no local acordado, informando a compradora. O risco seria transferido do vendedor para a compradora nesse momento. Caso as mercadorias fossem perdidas num incêndio no dia 17 de maio de 2017 seria a

¹¹⁵ HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 939.

compradora a suportar as consequências económicas desta perda. Contudo, se o vendedor colocar as mercadorias no local acordado e disso não informar a compradora e se as mercadorias se perderem num incêndio, será o vendedor a suportar as consequências económicas.

*“Since Article 69(2) requires the buyer to be aware of the fact that the goods have been placed at his disposal, it is clear that notice of that fact is sent at the seller’s risk”*¹¹⁶. Desta forma, é necessário que o vendedor informe o comprador de que as mercadorias já foram colocadas à sua disposição no momento e local acordado entre o vendedor e o comprador do contrato de compra e venda internacional.

O n.º 2 do art. 69.º aplica-se às situações de venda com expedição qualificada, uma vez que as mercadorias devem ser entregues no lugar do destino.¹¹⁷ Assim distingue-se do art. 67.º, na medida em que a transferência do risco do vendedor para o comprador do contrato de compra e venda internacional ocorre com a entrega das mercadorias no lugar de destino e não com a entrega destas ao transportador.

Tal como o n.º 2 do art. 67.º, o n.º 3 do art. 69.º pressupõe a necessidade de identificação das mercadorias¹¹⁸, ressalvando esta necessidade na situação de mercadorias ainda não individualizadas, pois só com a identificação das mercadorias é que se poderá considerar que estas foram colocadas à disposição do comprador.

¹¹⁶ *Ibidem*.

¹¹⁷ Cf. LIMA PINHEIRO, Luís de, “A passagem do risco...”, cit., p. 765.

¹¹⁸ BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFSKY, Joseph, *Understanding...*, cit., p. 112.

§ 4º

Contrato de venda internacional de mercadorias em trânsito

19. Enquadramento. No caso do transporte de mercadorias em trânsito, as mercadorias foram enviadas pelo vendedor, mas ainda não foram recebidas pelo comprador. Assim, as mercadorias não se encontram fisicamente na posse nem do comprador nem do vendedor. Nesta linha, as mercadorias são vendidas em trânsito¹¹⁹ “quando está em curso o seu transporte”¹²⁰.

Imagine-se a seguinte situação: durante o transporte das peças de automóvel da empresa estabelecida em França, originárias de Marselha, é celebrado um contrato de compra e venda entre esta empresa e a empresa estabelecida na Bélgica. Neste caso, existe um contrato de compra e venda internacional celebrado durante o percurso de transporte das peças de automóvel (mercadorias). Desta forma, considerando simplesmente o momento da compra e venda, o contrato seria de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito.

20. Antecedentes históricos: o projeto de texto de 1978. Em 1978 foi apresentado pela CNUDCI, após junção de dois documentos relativos ao contrato de compra e venda internacional e à sua formação, um projeto de texto de Convenção sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias.

Neste projeto, o art. 80.º (correspondente ao atual art. 68.º da Convenção de Viena) determinava que, na situação da venda de mercadorias em trânsito, o risco

¹¹⁹ No caso “*Polyethylene film*”, que teve como base um litígio entre um vendedor dos Estados Unidos da América e um comprador da República Popular da China, o Tribunal Arbitral, criado para o efeito pela Comissão Internacional de Arbitragem Económica e Comercial da China (CIETAC), salientou, na decisão de 10 de março de 1995, que as partes podiam comprar e vender as mercadorias que estivessem em qualquer estado, fase ou processo. O Tribunal Arbitral deu como exemplo a situação presente no art. 68.º da Convenção, no qual as mercadorias são vendidas em trânsito, ou seja, são vendidas durante o transporte. Assim, as mercadorias já estão a ser transportadas antes da celebração do contrato. Este Tribunal destacou ainda que, mesmo nestas situações, o contrato deve ser concluído de acordo com a lei aplicável. *Vide* Procedimentos do tribunal arbitral de 10 de março de 1995, relativos ao caso em apreço, disponíveis em WWW: <URL:<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950310c2.html>> [Consult. 11 abr. 2017].

¹²⁰ Cf. LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 320; DIAS, Ana Cristina, *Compra...*, cit., p. 27.

seria assumido pelo comprador a partir do momento em que as mercadorias fossem entregues ao transportador que emitiu os documentos que controlavam a sua disposição. Contudo, se, no momento da conclusão do contrato, o vendedor soubesse ou devesse saber que as mercadorias tinham sido perdidas ou deterioradas e disso não tivesse informado o comprador, a perda ou deterioração correria por conta do vendedor. Assim, a versão original do artigo, em inglês, estabelecia o seguinte¹²¹:

“The risk in respect of goods sold in transit is assumed by the buyer from the time the goods were handed over to the carrier who issued the documents controlling their disposition. However, if at the time of the conclusion of the contract the seller knew or ought to have known that the goods had been lost or damaged and he has not disclosed such fact to the buyer, such loss or damage is at the risk of the seller.”

A regra da 1.^a frase do projeto de texto apresentado em 1978 corresponde, de certa forma, à atual regra da 2.^a frase do art. 68.º, na qual se as circunstâncias assim o implicarem, a transferência do risco para o comprador ocorre no momento da entrega das mercadorias ao transportador que emitiu os documentos que constatarem o contrato de transporte.

Para a disposição contida no projeto, o momento da conclusão do contrato estava relacionado com a situação em que o vendedor sabia ou deveria saber da perda ou deterioração das mercadorias e disso não informou o comprador.

Desde a apresentação do projeto de texto em 1978 até à assinatura da Convenção de Viena a 11 de abril de 1980, o texto do original art. 80.º foi submetido, juntamente com um documento com comentários do Secretariado da CNUDCI, a anotações dos Estados-membros das Nações Unidas bem como das organizações internacionais.¹²² O projeto de texto de Convenção comentado, incluindo o art. 80.º, foi discutido nas reuniões da Primeira Comissão e nas reuniões plenárias.

¹²¹ Texto original disponível em WWW:<URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/1978draft.html>> [Consult. 09 mar. 2017].

¹²² Vide Documento A/CONF.97/9 de 21 de fevereiro de 1980, com a análise dos comentários dos Estados-membros das Nações Unidas e das organizações internacionais, feita pelo Secretariado da CNUDCI em <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/Fdraft.html>> [Consult. 29 mar. 2017].

21. As reuniões da Primeira Comissão. Durante a 32.^a reunião da Primeira Comissão¹²³, que reuniu 38 vezes, foram apresentadas cinco emendas ao art. 80.º do projeto de texto de 1978, submetidas pelo Canadá, Paquistão, Estados Unidos da América, Noruega e Índia.¹²⁴ Não obstante, no início desta reunião de 1 de abril de 1980, a proposta do Canadá, que pretendia a eliminação do art. 80.º do projeto, foi retirada pelo delegado deste Estado.

Tanto o Paquistão como os Estados Unidos da América sugeriram alterações à regra da 1.^a frase do artigo. Por um lado, o Paquistão considerava que o texto do artigo era injusto, tendo lembrado que, na situação das mercadorias a granel (“*bulk*”) – situação considerada por este Estado como maioritariamente abrangida pela redação do artigo – o comprador podia modificar o local de destino das mercadorias enquanto estas estivessem em alto mar, o que faria com que não soubesse nem tivesse como saber do estado das mesmas. Desta forma, o delegado do Paquistão sugeriu a seguinte frase: “*The risk in respect of goods sold in transit is assumed by the buyer from the time the contract is concluded*”, ou seja, o risco passaria a ser assumido pelo comprador a partir do momento da conclusão do contrato (como estabelece o atual art. 68.º da Convenção).

Por outro lado, os Estados Unidos da América propuseram uma ligeira alteração, com o objetivo de eliminar qualquer ambiguidade relativamente ao tipo de documentos que o artigo implicava, na medida em que o art. 80.º seria aplicável nos casos em que os documentos apresentados pelo transportador fossem ou não negociáveis. Além disso, os Estados Unidos da América observavam que este artigo também poderia ser aplicado nas situações em que o comprador estivesse ou não coberto por um seguro. Assim, este Estado sugeriu a seguinte frase: “*The risk in respect of goods in transit is assumed by the buyer from the time the goods were handed over to the carrier who issued the documents embodying the contract of carriage*”, isto é, o risco transferia-

¹²³ Documento A/CONF.97/11 de 7 de abril de 1980, relativo ao Relatório do antigo art. 80.º da Primeira Comissão disponível em WWW: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/1stcommittee/summaries68.html>> [Consult. 29 mar. 2017].

¹²⁴ Resumo da 32.^a reunião, disponível em WWW: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/firstcommittee/Meeting32.html>> [Consult. 13 mar. 2017].

se para o comprador a partir do momento em que as mercadorias fossem entregues ao transportador que emitisse os documentos que constatavam o contrato de transporte.

A proposta do Paquistão foi rejeitada pela maioria dos Estados presentes na 32.^a reunião, nomeadamente a Suécia, Noruega, Finlândia e Japão, que referiram como principal fundamento de rejeição a impossibilidade de determinar, na prática, o estado das mercadorias no momento da conclusão do contrato. Por seu turno, a proposta dos Estados Unidos da América foi adotada com 15 votos a favor e 13 contra, tendo a alteração proposta sido acrescentada ao projeto do texto do art. 80.º.

A proposta da Noruega, que foi posteriormente retirada por este Estado, sugeria a inclusão de uma frase entre a 1.^a e 2.^a frase do texto do art. 80.º: *“If no such document is issued, the risk is assumed by the buyer from the time when the goods were handed over to the first carrier for transmission to the seller or a consignee from whom the seller derives his right to the goods”*. Esta sugestão determinava que, no caso de os documentos não terem sido apresentados pelo transportador de acordo com a 1.^a frase do art. 80.º, o risco seria suportado pelo comprador a partir do momento em que as mercadorias fossem entregues ao primeiro transportador, que as faria chegar ao comprador, ou a um consignatário *“from whom the seller derives his right to the goods”*.

A Índia sugeriu também a adição de um novo parágrafo no final do projeto de texto: *“(2) The provisions of paragraph (1) do not apply where the goods are lost or damaged before the conclusion of the contract”*, no qual apresentava uma exclusão à aplicação da regra do 1.º parágrafo do projeto do art. 80.º, na medida em que este não seria aplicado às situações em que as mercadorias tivessem perecido ou se tivessem deteriorado antes da conclusão do contrato de compra e venda internacional. Esta alteração, que acabou por ser rejeitada, tinha como base um caso prático em que as mercadorias, vendidas em trânsito entre dois portos marítimos, fossem completamente perdidas num naufrágio. Assim, para a delegação indiana, se o comprador e o vendedor não tinham conhecimento desta perda na ocasião da conclusão do contrato, não existiria, na prática, um contrato de compra e venda internacional, pois no momento da conclusão do contrato as mercadorias já tinham sido perdidas.

Na 37.^a reunião¹²⁵, a 7 de abril de 1980, foi adotado o projeto de texto do art. 80.º, que incluiu a proposta dos Estados Unidos da América. O texto final, em inglês, que foi depois submetido pela Primeira Comissão às reuniões plenárias determinava o seguinte¹²⁶:

“The risk in respect of goods sold in transit is assumed by the buyer from the time the goods were handed over to the carrier who issued the documents embodying the contract of carriage. However, if at the time of the conclusion of the contract of sale the seller knew or ought to have known that the goods had been lost or damaged and did not disclose this to the buyer, the loss or damage is at the risk of the seller.”

Enquanto o projeto de 1978 estabelecia que o risco era assumido pelo comprador *“from the time the goods were handed over to the carrier who issued the documents controlling their disposition”*, o texto adotado pela Primeira Comissão determinava que o risco seria suportado *“from the time the goods were handed over to the carrier who issued the documents embodying the contract of carriage”*, ou seja, a partir do momento em que as mercadorias fossem entregues ao transportador que emitiu os documentos que atestavam o contrato de transporte. Assim, estes documentos apresentados pelo transportador estariam relacionados com o contrato de transporte e não com o controlo da disposição das mercadorias.

22. As reuniões plenárias. A 9 de abril de 1980, na 8.^a reunião plenária¹²⁷, foi discutida uma proposta de alteração do texto do art. 80.º adotado na Primeira Comissão, submetida pela Argentina, Egito, Paquistão, República da Coreia e Turquia, na qual estes Estados consideravam o texto do artigo irracional, na medida em que o risco era assumido pelo comprador retroativamente. Assim, estes Estados

¹²⁵ Resumo da 37.^a reunião, disponível em WWW: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/firstcommittee/Meeting37.html>> [Consult. 13 mar. 2017].

¹²⁶ Vide Documento A/CONF.97/11/Add.1 e 2 de 4 de abril de 1980, com o projeto de Convenção elaborado pela Primeira Comissão em <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/jdraft.html>> [Consult. 29 mar. 2017].

¹²⁷ Resumo da 8.^a reunião plenária, disponível em WWW: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/plenarycommittee/summary8.html>> [Consult. 29 mar. 2017].

sugeriram a seguinte alteração à regra da 1.^a frase do artigo¹²⁸: “*Unless otherwise indicated, the risk in respect of goods sold in transit is assumed by the buyer from the time the contract is concluded*”, isto é, salvo indicação em contrário, o risco, no que toca às mercadorias vendidas em trânsito, seria assumido pelo comprador a partir do momento da conclusão do contrato, o que, para estes Estados, evitaria um possível conflito com a regra do 2.^o parágrafo do art. 81.^o (correspondente ao atual 2.^o parágrafo do art. 69.^o).

Os principais opositores da proposta apresentada, particularmente a Áustria, Hungria e Suécia, consideraram que a primeira expressão da frase proposta “*unless otherwise indicated*” seria aplicável a todas as disposições da Convenção, pelo que a sua inclusão neste artigo poderia prejudicar a interpretação dos demais artigos. Esta proposta apresentada não foi adotada, pois não obteve a requerida maioria de dois terços, contando apenas com 22 votos a favor, 15 contra e 13 abstenções.

Ainda durante esta reunião, o texto do art. 80.^o não foi adotado pois não foi atingida a maioria requerida de dois terços. Contudo, após um debate aceso sobre a importância da regra contida no artigo sobre a venda de mercadorias em trânsito, o texto do mesmo foi submetido para reconsideração na 9.^a reunião plenária, que teve lugar no mesmo dia.¹²⁹

Nesta 9.^a reunião¹³⁰ foi apresentada por vários Estados, nomeadamente pela Argentina, Egito, Paquistão, República da Coreia, Turquia e Suécia, uma nova redação do art. 80.^o:

¹²⁸ Cf. Registos oficiais e reimpressão do documento A/CONF. 97/19, disponível em WWW: <URL:<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf>>, p. 207 [Consult. 13 mar. 2017].

¹²⁹ HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 372.1.

¹³⁰ Resumo das discussões do art. 80.^o na 9.^a reunião plenária em <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/plenarycommittee/summary9.html>> [Consult. 29 mar. 2017].

“The risk in respect of goods sold in transit is assumed by the buyer from the time the contract is concluded. However, if the circumstances indicate a contrary intention, the risk is assumed by the buyer from the time the goods were handed over the carrier who issued the documents embodying the contract of carriage, except that if, at the time of the conclusion of the contract of sale, the seller knew or ought to have known that the goods had been lost or damaged and did not disclose this to the buyer, the loss or damage is at the risk of the seller.”

A proposta apresentada foi adotada pelos Estados presentes na reunião. Com a adoção, o Reino Unido sugeriu, sem objeções dos outros Estados presentes, a remissão da mesma para o Comité de Redação (*“Drafting Committee”*), com o intuito de este a aperfeiçoar.

A 10 de abril de 1980, na 10.^a reunião plenária¹³¹, o Comité de Redação apresentou um texto aprimorado do art. 80.º, texto correspondente ao atual art. 68.º.¹³²

¹³¹ Resumo da sessão da 10.^a reunião plenária, disponível em WWW: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/plenarycommittee/summary10.html>> [Consult. 29 mar. 2017].

¹³² A versão francesa do texto ficou sujeita à apresentação de modificações futuras da 3.^a frase do artigo. Cf. Ponto 27 do resumo da sessão da 10.^a reunião plenária, disponível em WWW: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/plenarycommittee/summary10.html>> [Consult. 20 abr. 2017].

A versão russa do texto do art. 68.º não incluiu a 1.^a frase do artigo adotado, refletindo sim a versão do projeto de 1978 da CNUDCI. Assim, na venda internacional de mercadorias em trânsito, o risco seria transferido retroativamente para o comprador no momento em que as mercadorias tivessem sido entregues ao transportador que emitia os documentos que controlavam a disposição das mercadorias. (Cf. HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 372.3.)

A 27 de abril de 2000 foi depositada a notificação C.N. 233.2000.TREATIES-2, que retificou o texto da versão russa. (Disponível em WWW: <URL:<https://treaties.un.org/doc/Publication/CN/2000/CN.233.2000-Eng.pdf>>. [Consult. 11 abr. 2017]).

Contudo, o caso n.º A56-37941/02 de 3 de junho de 2003 do Tribunal de Arbitragem Federal para o Circuito Noroeste da Rússia (*Federal Arbitration Court for the Northwestern Circuit*) considerou a primeira versão russa adotada, em vez da retificação que incluiu a 1.^a frase do art. 68.º. (*Vide* Procedimentos para o tribunal de apelação do caso, disponível em WWW: <URL:<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030603r1.html>>. [Consult. 11 abr. 2017]).

23. Análise detalhada do art. 68.º da Convenção. O texto em vigor do art. 68.º da Convenção expressa uma situação específica da venda internacional de mercadorias, a questão da transferência do risco na venda internacional de mercadorias em trânsito. Nos termos deste artigo:

“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 forem remetidas ao transportador que emitiu os documentos que constatarem 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.”

O texto do artigo determina o momento exato da transferência do risco do vendedor para o comprador no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito.

A **regra da 1.ª frase do art. 68.º** determina que: *“Se as mercadorias forem vendidas em trânsito, o risco transfere-se para o comprador a partir do momento da conclusão do contrato”*.

Assim, de acordo com a regra da 1.ª frase do presente artigo, o risco será transferido com a celebração do contrato.¹³³ Desta forma, a regra contida nesta frase *“reflete, de modo geral, o conceito de periculum est temporis, uma vez que a passagem do risco do preço ocorre no momento da celebração do contrato”*¹³⁴.

O risco, ao abrigo desta regra da 1.ª frase, é suportado pelo vendedor até à celebração do contrato e pelo comprador a partir desse momento. A título de exemplo, num contrato de venda internacional em que o transporte de uma grande quantidade de ovos pré-embalados estaria em curso, o risco seria suportado pelo

¹³³ Nesta linha, referem-se ao momento da celebração do contrato: LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 320; “A passagem do risco...”, cit., p. 763; DIAS, Ana Cristina, *Compra...*, cit., p. 27. Cf. igualmente, sobre o facto de o risco ser transferido na data do contrato, JACQUET, Jean-Michel, DELEBECQUE, Philippe, *Droit...*, cit., p. 142.

¹³⁴ Cf. KILIKEVICIENE, Inga, *A passagem do risco do preço na Convenção de Viena*, Lisboa, 2006, p. 23.

vendedor com estabelecimento na Bélgica até ao momento da celebração do contrato, sendo depois desse momento transferido para o comprador com estabelecimento em Espanha. Caso ocorresse um dano nestes ovos, após a transferência do risco, as consequências económicas seriam suportadas pelo comprador. Pelo contrário, se o dano ocorresse antes desta transferência, seria o vendedor a suportar estas consequências económicas.

Além disso, se não se conseguir determinar o momento exato da perda ou deterioração das mercadorias, *“the rules on the burden of proof ultimately decide which party bears the risk”*¹³⁵, ou seja, as regras do ónus da prova ajudam a determinar qual será a parte do contrato de compra e venda internacional a suportar as consequências económicas da perda ou deterioração das mercadorias.

A regra da 1.^a frase apresentada procura evitar que o comprador suporte as consequências económicas resultantes da perda ou deterioração da mercadoria vendida em trânsito que ocorra antes da celebração do contrato.¹³⁶ A título de exemplo, a mercadoria objeto do contrato de compra e venda internacional realizado entre a vendedora estabelecida na Colômbia e a compradora com estabelecimento no Japão foi perdida num naufrágio que ocorreu antes da celebração deste contrato internacional. Nesta situação, seria a vendedora a suportar as consequências económicas desta perda, na medida em que a mercadoria, no momento da deterioração, ainda não tinha sido efetivamente vendida.

Esta regra, que tinha como intuito proteger os vendedores dos países desenvolvidos, tem sido criticada por especialistas ocidentais, que a consideram como impraticável (*“unworkable”*), especialmente nos casos em que é difícil determinar o momento exato em que o dano ocorreu durante o transporte.¹³⁷

A **regra da 2.^a frase do art. 68.º** determina que: *“Se as circunstâncias assim o implicarem, o risco fica a cargo do comprador a partir do momento em que as mercadorias forem remetidas ao transportador que emitiu os documentos que constatarem o contrato de transporte”*.

¹³⁵ Cf. HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 934.

¹³⁶ CRUZ, Graciano Anildo, *A transferência...*, cit., p. 27.

¹³⁷ Cf. BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFKY, Joseph, *Understanding...*, cit., pp. 109-110.

A presente frase corresponde, em primeira análise, à regra da 1.^a frase do projeto de texto apresentado pela CNUDCI em 1978, que adotou a regra disposta no art. 99.º da LUVI e o respetivo efeito retroativo da transferência do risco. Este art. 99.º da LUVI, que entrou em vigor a 18 de fevereiro de 1972, estabelecia, na sua versão em inglês, que¹³⁸:

“1. Where the sale is of goods in transit by sea, the risk shall be borne by the buyer as from the time at which the goods were handed over to the carrier.

2. Where the seller, at the time of the conclusion of the contract, knew or ought to have known that the goods had been lost or had deteriorated, the risk shall remain with him until the time of the conclusion of the contract.”

Assim, este artigo determinava que o comprador, no caso de venda internacional de mercadorias em trânsito por transporte marítimo, suportava o risco de forma retroativa, isto é, a partir do momento em que as mercadorias fossem entregues ao transportador, exceto se o vendedor soubesse ou devesse saber, no momento da celebração do contrato, que as mercadorias estavam perdidas ou deterioradas.

Enquanto a regra do art. 99.º se aplicava exclusivamente à venda de mercadorias em trânsito por transporte marítimo, o projeto do texto do art. 80.º de 1978 não especificou o tipo de transporte, pelo que estendeu a sua aplicação igualmente às situações de transporte terrestre e aéreo.¹³⁹

Durante as reuniões da Primeira Comissão e as reuniões plenárias houve alguma controvérsia pelo facto de o art. 80.º do projeto da CNUDCI se basear no art. 99.º da LUVI, ou melhor, pelo facto de a questão do efeito retroativo da transferência do risco estar incluída no texto do art. 80.º. Alguns países em desenvolvimento que estiveram presentes nas várias sessões de debate deste projeto, como a Argentina e o Egito, rejeitaram a ideia de o risco ser suportado

¹³⁸ Cf. texto da LUVI em <URL:<http://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulis-1964>>. [Consult. 23 fev. 2017].

¹³⁹ HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 933.

Apontamos que, atualmente, a regra estabelecida no art. 68.º continua a ser aplicável a todas as situações de transporte de mercadorias em trânsito.

retroativamente pelo comprador, sublinhando o facto de o comprador não ter hipótese de realizar um seguro.¹⁴⁰ Além disso, estes países em desenvolvimento, que declinaram a questão do efeito retroativo da transferência do risco¹⁴¹, consideraram a regra do art. 80.º do projeto demasiado rígida para o comprador.¹⁴²

O efeito retroativo da transferência do risco presente nesta regra da 2.ª frase do art. 68.º diz respeito à situação em que “*o risco fica a cargo do comprador a partir do momento em que as mercadorias forem remetidas ao transportador que emitiu os documentos que constata o contrato de transporte*”. Assim, no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito, celebrado durante o percurso das mercadorias, o comprador passa a suportar o risco por quaisquer perdas ou deteriorações que ocorram desde a entrega das mercadorias ao transportador que emitiu os documentos que constata o contrato de transporte.

Contudo, as próprias circunstâncias que envolvem o contrato de compra e venda internacional podem influenciar o momento da transferência do risco. Tal como revela Luís de Lima Pinheiro¹⁴³, “*as partes podem convencionar que o risco se considere transferido desde a entrega ao transportador e esta convenção tanto pode ser expressa como inferida das circunstâncias*”. Assim o risco pode ser transferido do vendedor para o comprador, a partir do momento da entrega das mercadorias ao transportador, se ambas as partes acordarem esta transferência, o que pode resultar de forma expressa ou ser inferido das circunstâncias que envolvem o contrato de compra e venda internacional. Desta forma, não é necessário nenhum acordo expresso para a assunção do risco pelo comprador.¹⁴⁴ Num primeiro exemplo, o contrato de

¹⁴⁰ *Ibidem*.

¹⁴¹ É de lembrar a discussão que ocorreu na 8.ª reunião plenária, na qual foi debatida uma proposta de alteração ao texto do art. 80.º, submetida pela Argentina, Egito, Paquistão, República da Coreia e Turquia, que teve como base a questão deste efeito retroativo da transferência do risco. Dada a grande discussão sobre o efeito retroativo da transferência do risco, os Estados interessados chegaram a uma solução de compromisso que corresponde ao texto da atual regra da 2.ª frase do art. 68.º.

¹⁴² HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., pp. 933-934; SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global...*, cit., p. 492.

¹⁴³ LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 320. Na mesma linha, DIAS, Ana Cristina, *Compra...*, cit., p. 27.

¹⁴⁴ Neste sentido, HOUTTE, Hans Van, *The Law...*, cit., p. 167; LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 320; “A passagem do risco...”, cit., p. 763; HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 372.2.

compra e venda internacional pode incluir uma disposição sobre a transferência do risco para o comprador a partir do momento da entrega das mercadorias ao transportador.

No entanto, no contrato internacional pode não estar convencionada uma disposição sobre a transferência do risco. O acordo sobre a questão da transferência do risco do vendedor para o comprador a partir do momento da entrega das mercadorias ao transportador pode ser inferido das circunstâncias que envolvem o contrato. Assim, o acordo estará implícito.

A aplicação da 2ª frase do art. 68.º “*depends on the satisfaction of a vague precondition*”¹⁴⁵, ou seja, depende da satisfação de uma condição vaga, na medida em que as circunstâncias abrangidas por esta disposição não estão descritas.

Vincent Heuzé¹⁴⁶ considera que “*décider en conséquence que l’indétermination des causes du sinistre constitue l’une des «circonstances qui impliquent» que les risques soient transférés au moment de la remise des marchandises au transporteur, aurait pour avantage de résoudre cette difficulté*”. Desta forma, a dificuldade em determinar quais são as circunstâncias descritas pode passar pela indeterminação do motivo da perda ou deterioração, em especial o momento preciso em que este dano ocorreu. Contrapondo, uma outra posição doutrinária¹⁴⁷ considera que a história legislativa do presente artigo e a própria 1.ª frase do artigo não permitem que seja aplicado um efeito retroativo à transferência do risco sempre que não seja possível determinar o momento em que o dano ocorreu.

Alguns autores¹⁴⁸ observam que uma das circunstâncias, para efeito da aplicação da regra da 2.ª frase do presente artigo, seria a existência de um seguro de transporte. Assim, uma das circunstâncias relevantes seria a situação de o vendedor

¹⁴⁵ Cf. HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 934.

¹⁴⁶ HEUZÉ, Vincent, *La vente...*, cit., p. 331.

¹⁴⁷ Cf. HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 934.

¹⁴⁸ A este respeito, BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Contratos...*, cit., p. 178; CRUZ, Graciano Anildo, *A transferência...*, cit., p. 28; HOUTTE, Hans Van, *The Law...*, cit., p. 167; KILIKEVICIENE, Inga, *A passagem...*, cit., p. 24; MOTTER, Kamile Ruberti, *A passagem do risco do preço na Convenção de Viena com breves notas sobre os ordenamentos português e brasileiro e os Incoterms*, Lisboa, 2006/2007, p. 17; LIMA PINHEIRO, Luís de, “A passagem do risco...”, cit., p. 763; HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 934.

ter celebrado um seguro das mercadorias e a respetiva apólice ser transferida para o comprador.

A título de exemplo, o vendedor com estabelecimento no México celebrou um seguro das mercadorias que eram transportadas num camião. Com a venda destas mercadorias à compradora com estabelecimento no Brasil, a apólice do seguro foi incluída nos documentos transferidos com o contrato. Desta forma, o risco seria assumido pela compradora quando as mercadorias fossem remetidas ao transportador que emitiu os documentos que constavam o contrato de transporte. Assim, a compradora assumiria o risco de forma retroativa.

Quando é celebrado um contrato de seguro das mercadorias e a apólice é transmitida ao comprador, este pode resolver a questão da perda ou deterioração diretamente com o segurador, mesmo que este dano tenha ocorrido antes da celebração do contrato de compra e venda internacional de mercadorias.¹⁴⁹ Logo, por exemplo, se a mercadoria sofreu uma deterioração antes da celebração do contrato de compra e venda internacional, o comprador, com a apólice de seguro, pode resolver diretamente com o segurador o problema da deterioração das mercadorias, na medida em que este seguro tenha sido celebrado pelo vendedor antes da celebração do contrato de compra e venda internacional de mercadorias.

Os documentos emitidos pelo transportador e que atestam o contrato de transporte podem ser de qualquer tipo, desde que certifiquem o próprio transporte.¹⁵⁰ Nesta medida, o momento da transferência do risco, nos termos da 2.^a frase do art. 68.º, seria o da “*apresentação das mercadorias ao transportador (que emitiu os documentos de transporte)*”¹⁵¹.

A **última regra do art. 68.º** dispõe que: “*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.*”

¹⁴⁹ MOTTER, Kamile Ruberti, *A passagem...*, cit., p. 17.

¹⁵⁰ BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Contratos...*, cit., p. 177, nota 327. Na mesma linha, SCHLECHTRIEM, Peter, BUTLER, Petra, *UN Law...*, cit., p. 170.

¹⁵¹ *Idem*, p. 178.

A regra apresentada pela 3.^a frase do art. 68.^o é aplicável na medida em que o vendedor atua de má-fé no momento da conclusão do contrato.¹⁵² O projeto de texto de Convenção apresentado pela CNUDCI em 1978 apresentava uma disposição semelhante à atual regra da 3.^a frase do art. 68.^o.

A frase em apreço não explicita se a sua exceção é aplicável unicamente à regra da 2.^a frase do art. 68.^o ou se poderá ser aplicada às duas regras anteriores do art. 68.^o.¹⁵³ Barry Nicholas¹⁵⁴ considera que, através de uma interpretação normal, isto é, de uma interpretação da disposição realizada por um intérprete (leitor comum), poderia ser determinada a aplicação da regra da 3.^a frase às duas outras regras presentes no art. 68.^o. Desta forma, considerando a regra da 1.^a frase do artigo, se, no momento da conclusão do contrato, o vendedor sabia ou deveria saber que as mercadorias estavam perdidas ou deterioradas, deveria informar o comprador, para que este pudesse tomar uma decisão sobre o que fazer.

A título de exemplo, no momento da conclusão do contrato de compra e venda internacional, o vendedor com estabelecimento em Espanha informa o comprador com estabelecimento em França de que as canetas azuis (objeto do contrato internacional) tinham perecido. Assim, nesta situação, o comprador teria a oportunidade de optar por outro tipo de canetas.

Contudo, este autor¹⁵⁵ observa que a regra da 3.^a frase do art. 68.^o só será aplicável à exceção presente na 2.^a regra do art. 68.^o. Esta posição doutrinária baseia-se na história legislativa do presente artigo, na medida em que as conclusões das discussões das reuniões plenárias e a posição do Comité de Redação¹⁵⁶ ressaltam a aplicação da regra da 3.^a frase unicamente à regra da 2.^a frase do artigo em apreço.

¹⁵² LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 320; “A passagem do risco...”, cit., p. 764.

¹⁵³ Dada a complexidade da questão não iremos adotar nenhuma posição sobre este assunto.

¹⁵⁴ NICHOLAS, Barry, “Comments...”, cit., p. 500.

¹⁵⁵ *Ibidem*. Na mesma linha de pensamento, BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFKY, Joseph, *Understanding...*, cit., p. 110, nota de rodapé 35; HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 372.2; HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 935.

¹⁵⁶ Com a introdução da expressão “no entanto” ou “*nevertheless*”, o Comité de Redação explicou que procurou tornar claro que “*that sentence related to exceptions to the situation envisaged in the second sentence only*”. Cf. Documento A/CONF.97/SR.10, relativo à 10.^a reunião plenária que teve lugar a 10 de abril de 1980. Disponível em <URL:

A título de exemplo, o vendedor com estabelecimento na Bélgica celebrou um contrato de seguro para as canetas azuis e a apólice deste seguro foi transmitida com o contrato de compra e venda internacional para o comprador com estabelecimento na Croácia. A transferência do risco ocorre no momento em que as canetas azuis são remetidas ao transportador que emitiu os documentos que constata o contrato de transporte. Ora, se o vendedor sabia ou devia saber que as canetas tinham perecido no momento da conclusão do contrato de compra e venda internacional e disso não informou o comprador, as consequências económicas desta perda seriam assumidas pelo vendedor e não pelo comprador. Deste modo, o risco seria suportado pelo vendedor que se encontrasse de má-fé.

Na análise da 3.^a frase do art. 68.^o é ainda colocada a questão de saber se o vendedor suporta só as consequências económicas da perda ou deterioração que conhecia ou devia conhecer no momento da conclusão do contrato de compra e venda internacional; ou se o vendedor suporta também as consequências económicas da perda ou deterioração que já tinha ocorrido no momento da conclusão do contrato, mas que não conhecia nem devia conhecer.¹⁵⁷

O texto do projeto de Convenção de 1978, continha a expressão “*such loss or damage*”, enquanto a atual frase apresenta a expressão “*the loss or damage*”. Em resposta à questão colocada, alguns autores¹⁵⁸ consideram que o vendedor “*is liable for all the damage which had occurred when the contract was made and for all subsequent damage which is causally connected with the original damage*”. No entanto, outros autores¹⁵⁹ observam que o vendedor só será responsável “*for loss which has already occurred at the time of the conclusion of the contract and of which he knew or ought to have known*”. A nosso ver, o vendedor suporta a perda ou deterioração que conhecia ou devia conhecer no momento da conclusão do contrato.

<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf>>, p. 220, ponto 18 [Consult. 25 mai. 2017].

¹⁵⁷ Com estas questões, NICHOLAS, Barry, “Comments...”, cit., p. 499.

¹⁵⁸ *Idem*, p. 500.

¹⁵⁹ HEUZÉ, Vincent, *La vente...*, cit., p. 331, nota de rodapé 42; HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 936.

O vendedor suporta igualmente os prejuízos que o comprador tenha com a perda ou deterioração da mercadoria ou os benefícios que o comprador deixou de receber com esta perda ou deterioração.¹⁶⁰ Nos termos do art. 74.º da Convenção, “*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*”. Ao não informar o comprador, o vendedor estará a violar as suas obrigações. Assim, existe uma violação fundamental do contrato, conforme o art. 25.º da Convenção. O comprador tem direito a fazer valer os seus direitos.¹⁶¹

É possível imaginar a seguinte situação: a compradora vende as mercadorias após a celebração do contrato de compra e venda internacional e antes de as receber. Nesta situação, caso a vendedora soubesse ou devesse saber que as mercadorias tinham sido perdidas e disso não tenha informado a compradora, a vendedora terá de compensar a compradora pelo facto de o segundo contrato de compra e venda não ter sido cumprido, ou seja, pelo benefício (lucro) que a compradora deixou de receber.

Contudo, de acordo com a regra da 2.ª frase do art. 74.º, a perda ou dano decorrente da violação do contrato não pode 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*”.

24. As mercadorias. O art. 68.º não apresenta nenhuma disposição como o n.º 2 do art. 67.º e o n.º 3 do art. 69.º da Convenção de Viena, na medida em que não especifica a necessidade de as mercadorias serem identificadas ou individualizadas em determinado momento. Alguns autores¹⁶² aceitam uma aplicação por analogia do n.º 2 do art. 67.º e do n.º 3 do art. 69.º ao art 68.º.

¹⁶⁰ Neste sentido, HONNOLD, John O., *Uniform...*, cit., ponto 372.2.

¹⁶¹ Cf. HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 936.

¹⁶² ROMEIN, Annemieke, “The Passing...”, cit., ponto C, I, 4; VALIOTI, Zoi, *Passing of Risk...*, cit., Capítulo II, ponto A, iv).

A identificação das mercadorias do contrato de compra e venda internacional ocorre, muitas vezes, através de “*declarations in the shipping documents (usually a bill of lading) or by sending a notice of consignment, with which the risk passes ex nunc*”¹⁶³.

É necessário ainda analisar duas situações dependendo de as mercadorias serem ou não mercadorias a granel não divididas. Na situação das mercadorias a granel não divididas (“*collective consignment*”), o comprador suporta o risco em conformidade com o art. 68.º e partilha “*the risk pro rata*”.¹⁶⁴ No entanto, quando não se está perante uma situação de mercadorias a granel não divididas, o n.º 2 do art. 67.º deve ser aplicado analogicamente, sendo necessário que as mercadorias sejam claramente identificadas para que o risco seja transferido.¹⁶⁵

¹⁶³ *Idem*, ponto C, I, 4.

¹⁶⁴ VALIOTI, Zoi, *Passing of Risk...*, cit., Capítulo II, ponto A, iv); HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter...”, cit., p. 936.

¹⁶⁵ *Ibidem; ibidem*.

§ 5.º

Breve referência aos *Incoterms*

25. Noção e evolução histórica dos *Incoterms*: brevíssimos apontamentos. As disposições da Convenção apresentam carácter supletivo. Por este motivo, os contratos de compra e venda internacional de mercadorias, podem incluir termos comerciais de origem interna ou internacional, que determinem as obrigações das partes do contrato internacional e, conseqüentemente, o momento da transferência do risco do vendedor para o comprador. Os *Incoterms* apresentam-se como os termos mais utilizados.¹⁶⁶

Os *Incoterms*¹⁶⁷, “*International commercial terms*”, representam termos estandardizados abreviados “*que designam cláusulas de venda à distância de mercadorias*”¹⁶⁸ e que poderão ser incluídos no contrato de compra e venda internacional.¹⁶⁹ Estes termos podem ser utilizados pelas partes com o intuito de especificar ainda mais as obrigações que lhes incumbem ao abrigo do contrato internacional. Em cada *Incoterm*, a obrigação de entrega das mercadorias irá determinar o momento da transferência do risco.¹⁷⁰ Além disso, os *Incoterms* auxiliam no cálculo do preço de compra. A título de exemplo, no contrato com o termo “Entrega CIF Singapura”, a

¹⁶⁶ Cf. BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Contratos...*, cit., pp. 167-168; SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global...*, cit., p. 481.

¹⁶⁷ No ordenamento jurídico português, bem como em outros ordenamentos jurídicos, tem sido controversa a questão da natureza jurídica dos *Incoterms*. Por um lado, Luís de Lima Pinheiro considera que estes termos são termos normalizados, pois “*as partes podem escolher entre os diferentes termos e modelar o conteúdo das cláusulas que designam*”, não sendo, portanto, “*cláusulas pré-elaboradas que as partes se limitem a propor e a aceitar*”. Por outro lado, António Menezes Cordeiro atenta que os *Incoterms* são cláusulas contratuais gerais, já que se encontram inseridos em textos contratuais mais vastos – cláusulas contratuais gerais – e implicam indeterminação e rigidez. Relativamente a esta questão, tendemos a concordar com a primeira posição apresentada. Cf. detalhadamente LIMA PINHEIRO, Luís de, “*Incoterms: Introdução e traços fundamentais*” [Em linha], *Revista da Ordem dos Advogados*, Vol. II (Ano 65, Setembro 2005), parte I; *Direito...*, cit., pp. 326-328; MENEZES CORDEIRO, António, *Direito Comercial*, 3.ª ed., Coimbra, 2012, p. 800.

¹⁶⁸ LIMA PINHEIRO, Luís de, “*A passagem do risco...*”, cit., p. 765.

¹⁶⁹ Cf. RAMBERG, Jan, *ICC Guide to Incoterms 2000: Understanding and practical use*, Paris, 2000, p. 10; HOUTTE, Hans Van, *The Law...*, cit., p. 171; BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFKY, Joseph, *Understanding...*, cit., pp. 106-107; CCI, *Guide...*, cit., p. 94; LIMA PINHEIRO, Luís de, “*Incoterms...*”, cit., parte I; *Direito...*, cit., p. 325; ALVES, Bruna Vaz, *A Obrigação...*, cit., pp. 18-19; SCHLECHTRIEM, Peter, BUTLER, Petra, *UN Law...*, cit., p. 110.

¹⁷⁰ SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global...*, cit., p. 482.

fatura do vendedor tem em consideração todos os custos incidentais que ocorreram até à entrega das mercadorias em Singapura, como o prémio do contrato de seguro.¹⁷¹

De acordo com alguns autores¹⁷², é de notar que, mesmo quando as partes não especificam uma cláusula específica ou um termo comercial relacionado com a transferência do risco, é possível inferir um acordo implícito entre as partes através da interpretação de outras cláusulas relacionadas com o desempenho do contrato. Assim, a título de exemplo, mesmo que as partes não refiram um *Incoterm* no contrato de compra e venda internacional, é ainda possível inferir esta referência através da interpretação de outras disposições presentes no contrato internacional celebrado entre as partes.

A CCI¹⁷³ publicou o primeiro catálogo de *Incoterms* em 1936, tendo posteriormente revisto este catálogo em 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 e 2010.¹⁷⁴ Em cada catálogo, a CCI incluiu também regras de interpretação e integração dos termos, de forma a garantir a uniformização na utilização dos *Incoterms*. As partes têm sido aconselhadas a especificar qual a versão de *Incoterms* utilizada no contrato.

26. Descrição e caracterização dos diversos termos. De acordo com Luís de Lima Pinheiro¹⁷⁵, “o princípio comum subjacente aos diferentes *Incoterms* é o da passagem do risco com o cumprimento da obrigação de entrega”.

¹⁷¹ CHUAH, J. C. T., *Law...*, cit., p. 89.

¹⁷² SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global...*, cit., p. 481.

¹⁷³ A CCI é uma organização global que procura, essencialmente, promover o comércio internacional, a conduta empresarial responsável e uma abordagem global à regulação através da conjugação de advocacia com atividades de definição de normas. Disponível em WWW: <URL: <https://iccwbo.org/about-us/>> [Consult. 20 abr. 2017].

¹⁷⁴ CHUAH, J. C. T., *Law...*, cit., p. 89; HOUTTE, Hans Van, *The Law...*, cit., p. 172; CCI, *Guide...*, cit., p. 95; LIMA PINHEIRO, Luís de, *Direito...*, cit., p. 352; SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global...*, cit., p. 482.

¹⁷⁵ O autor ressalva ainda o caso das vendas CFR e CIF em que “o momento relevante é o da realização do primeiro acto de cumprimento da obrigação de entrega”. LIMA PINHEIRO, Luís de, “A passagem do risco...”, cit., p. 766.

O catálogo mais recente destes termos comerciais, os *Incoterms* 2010, apresenta 11 termos divididos em duas categorias: termos comerciais para qualquer modo de transporte ou transporte multimodal, e termos comerciais para transporte marítimo ou por via navegável interior.¹⁷⁶ Dentro destas duas categorias encontram-se quatro grupos de *Incoterms*, que se distinguem consoante o momento da transferência do risco.¹⁷⁷

O termo **EXW** (*Ex works*), termo “na fábrica”, apresenta-se como um *Incoterm* para qualquer modo de transporte ou transporte multimodal. Neste termo, o vendedor coloca as mercadorias à disposição do comprador no seu estabelecimento ou noutro lugar designado. Desta forma, o comprador tem a seu cargo o transporte das mercadorias.¹⁷⁸

Nos termos do grupo **F** a obrigação de entrega das mercadorias fica cumprida quando o vendedor entrega as mesmas a um transportador num lugar estipulado no contrato. Relativamente ao termo **FCA** (*Free Carrier*), termo “Franco transportador” para qualquer modo de transporte ou transporte multimodal, a entrega ao transportador nomeado pelo comprador ocorre no lugar estipulado. Por outro lado, nos termos **FAS** (*Free Alongside Ship*), termo “Franco ao longo do navio”, e **FOB** (*Free on Board*), termo “Franco a bordo”, aplicáveis para transporte marítimo ou por via navegável interior, o vendedor corre o risco do pré-transporte das mercadorias até ao lugar da entrega das mesmas ao transportador principal.¹⁷⁹

Nos termos do grupo **C**, em relação aos termos **CPT** (*Carriage Paid To*), termo “Porte pago até”, e **CIP** (*Carriage and Insurance Paid To*), termo “Porte e seguros pagos até”, relativos a qualquer modo de transporte ou transporte multimodal, o risco transfere-se no momento em que as mercadorias são entregues ao primeiro transportador. No entanto, nos termos **CFR** (*Cost and Freight*), termo

¹⁷⁶ Disponível em WWW: <URL:<https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2010/01/ICC-Introduction-to-the-Incoterms-2010.pdf>> [Consult. 20 abr. 2017].

¹⁷⁷ Vide Anexo 1, com gráfico relativo à transferência do risco do vendedor (a azul) para o comprador (a vermelho) nos vários *Incoterms*.

¹⁷⁸ ARCY, Leo D', MURRAY, Carole, CLEAVE, Barbara, *Schmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 10.^a ed., London, 2000, pp. 8-10; RAMBERG, Jan, *ICC Guide...*, cit., pp. 39-40; CCI, *Guide...*, cit., p. 100; LIMA PINHEIRO, Luís de, “Incoterms...”, cit., parte II; SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global...*, cit., p. 483.

¹⁷⁹ RAMBERG, Jan, *ICC Guide...*, cit., pp. 40-41; CCI, *Guide...*, cit., pp. 100-102.

“Custo e frete”, e **CIF** (*Cost, Insurance and Freight*), termo “Custo, seguro e frete”, para transporte marítimo e por via navegável interior, o risco passa a ser suportado pelo comprador no momento em que as mercadorias são entregues a bordo.¹⁸⁰

Nas compras e vendas internacionais com termos do grupo **D**¹⁸¹, para qualquer modo de transporte ou transporte multimodal, o risco passa a correr por conta do comprador quando o vendedor entrega as mercadorias no lugar de destino.¹⁸² Importa destacar que os termos do grupo D determinam que o vendedor deve entregar as mercadorias no país de destino, em princípio o país onde se encontra estabelecido o comprador. Todavia, nos restantes grupos, a obrigação da entrega das mercadorias fica cumprida no país em que o vendedor está estabelecido.¹⁸³

27. Incoterms e o art. 68.º da Convenção: breves notas. Alguns *Incoterms* lidam com as mesmas situações que as disposições da Convenção de Viena. No caso do contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito não há nenhum *Incoterm* correspondente. No entanto, as partes do contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito podem concordar com a utilização de alguns termos, como o termo CIF.¹⁸⁴

O termo CIF¹⁸⁵ determina que o risco passa do vendedor para o comprador no momento em que as mercadorias objeto do contrato de compra e venda internacional são entregues a bordo. Desta forma, este *Incoterm* só deve ser utilizado nos casos de transporte marítimo ou por via navegável interior.¹⁸⁶ Por seu turno, o art. 68.º da Convenção poderá ser aplicável às vendas internacionais por qualquer modo de transporte, não só o transporte por meios marítimos.

¹⁸⁰ *Idem*, pp. 42-45; *Idem*, pp. 103-105.

¹⁸¹ Os termos do grupo D são: DAT (*Delivered At Terminal*) – termo “Entregue no terminal”; DAP (*Delivered At Place*) – termo “Entregue no local”; e DDP (*Delivered Duty Paid*) – termo “Entregue com direitos pagos”.

¹⁸² LIMA PINHEIRO, Luís de, “Incoterms...”, cit., parte II, ponto D.

¹⁸³ *Ibidem*.

¹⁸⁴ RAMBERG, Jan, *ICC Guide...*, cit., p. 18.

¹⁸⁵ *Vide* para mais detalhes ARCY, Leo D’, MURRAY, Carole, CLEAVE, Barbara, *Schmitthoff’s Export...*, cit., pp. 29-47.

¹⁸⁶ RAMBERG, Jan, *ICC Guide...*, cit., pp. 42 e 45.

No termo CIF o vendedor fica obrigado a celebrar e a pagar um contrato de seguro das mercadorias objeto do contrato de compra e venda, em benefício do comprador, a partir da conclusão do contrato de compra e venda. Assim, o vendedor “*must obtain and pay for insurance*”.¹⁸⁷ A obrigação de celebração de um contrato de seguro pelo vendedor encontra-se relacionada com o *princípio da cobertura mínima* (“*principle of minimum cover*”), na medida em que o vendedor celebra um contrato de seguro com a cobertura mínima. Se o comprador desejar um seguro com uma maior cobertura deve chegar a acordo com o vendedor ou celebrar um seguro extra.¹⁸⁸

Esta obrigação de celebração de um seguro também se encontra no termo CIP, referente a qualquer modo de transporte ou transporte multimodal, no qual o vendedor entrega as mercadorias a um transportador por ele nomeado. O comprador suporta o risco a partir do momento em que as mercadorias são entregues ao transportador. Assim, nos termos CIF e CIP, o vendedor celebra um contrato de seguro que cubra os riscos que poderão ocorrer nas mercadorias em trânsito.¹⁸⁹

Ao abrigo do art. 68.º da Convenção, o vendedor não se encontra obrigado a celebrar um contrato de seguro. Porém, nos termos da regra presente na 2.ª frase deste artigo, uma das circunstâncias abrangidas poderá ser a celebração de um contrato de seguro pelo vendedor. Neste contexto, se o vendedor celebrar um contrato de seguro das mercadorias objeto do contrato de compra e venda internacional, o risco passa a ser suportado pelo comprador a partir do momento em que as mercadorias forem remetidas ao transportador que emitiu os documentos que constatarem o contrato de transporte. A apólice do seguro seria assim transferida para o comprador com a celebração do contrato de compra e venda internacional.

A título de exemplo, o vendedor celebra um seguro para as mercadorias do contrato de compra e venda internacional. Quando o vendedor remete as

¹⁸⁷ *Idem*, p. 18 e 43.

¹⁸⁸ CCI, *Guide...*, cit., p. 103.

¹⁸⁹ *Idem*, p. 104.

mercadorias ao transportador que emitiu os documentos que constataam o contrato de transporte, remete igualmente a apólice do seguro. O risco a partir desse momento passa a ser suportado pela compradora, que recebe as mercadorias e a apólice do seguro.

O termo CFR, relativo ao transporte marítimo e por via navegável interior, também pode ser utilizado pelas partes do contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito. Tal como o termo CIF, a compra e venda das mercadorias pode ocorrer durante o percurso do transporte das mesmas. Em ambos os termos, as partes devem esclarecer no contrato se o risco passa do vendedor para o comprador no momento da celebração do contrato ou se o comprador assume o risco retroativamente desde o embarque da mercadoria.¹⁹⁰ O termo CFR não exige a celebração de um contrato de seguro pelo vendedor, pelo que não se enquadra nas circunstâncias da regra da 2.^a frase do art. 68.º. No entanto, alguns autores¹⁹¹ têm considerado que o termo CFR, tal como o termo CIF, é aplicável às compras e vendas internacionais em trânsito, sendo necessário incluir no contrato a expressão “*afloat*” (embarcado).

¹⁹⁰ LIMA PINHEIRO, Luís de, “Incoterms...”, cit., parte II, ponto C.

¹⁹¹ *Ibidem*. Na mesma linha, VALIOTI, Zoi, *Passing of Risk...*, cit., Capítulo III, ponto A, iii), b).

CAPÍTULO IV

CONCLUSÕES

A questão principal, salientada na introdução do presente trabalho, pretende averiguar *qual é o momento exato da transferência do risco do vendedor para o comprador no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito*. Tendo como ponto de partida esta questão principal propusemo-nos analisar várias matérias relacionadas com a transferência do risco no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito.

No desenvolvimento do presente trabalho foi analisada a noção de “contrato de compra e venda internacional”. Na verdade, a Convenção de Viena não apresenta nenhuma disposição com uma noção de contrato de compra e venda internacional. Porém, a análise aprofundada do regime previsto na Convenção permitiu identificar o contrato de compra e venda internacional como um contrato celebrado entre um vendedor e um comprador com estabelecimentos (locais de comércio) em Estados diferentes. Este contrato tem como objeto a compra e venda de mercadorias não abrangidas pelo enunciado no art. 2.º e pelas exceções do art. 3.º da Convenção.

A internacionalidade do contrato de compra e venda, que deve ser conhecida pelas partes do contrato internacional, implica que os estabelecimentos das partes estejam situados em Estados diferentes. Para que a Convenção possa ser aplicada, os Estados diferentes devem ser Estados contratantes da Convenção ou as regras de Direito Internacional Privado do Estado do foro devem conduzir à aplicação da lei de um Estado contratante da Convenção, conforme o n.º 1 do art. 1.º da Convenção.

Ao abrigo do regime da Convenção, o vendedor tem como obrigações primordiais entregar as mercadorias, transferir a propriedade sobre elas e remeter os

documentos referentes às mercadorias. É de notar que a Convenção não regula o regime da transferência da propriedade. A entrega das mercadorias e a remessa dos documentos são descritas detalhadamente no regime deste instrumento internacional. Por outro lado, as duas obrigações principais do comprador, estabelecidas na Convenção, dizem respeito ao pagamento do preço e à aceitação das mercadorias.

Nesta linha, uma outra matéria analisada prendeu-se com a observação das regras da transferência do risco contidas no regime da Convenção. Pese embora a Convenção não apresente um conceito de “risco”, é possível entender que esta expressão se encontra relacionada com a perda ou deterioração da mercadoria por causa não imputável a uma das partes do contrato de compra e venda internacional. Assim, a perda ou deterioração da mercadoria deve ter sido causada por um terceiro independente ou por um evento fortuito ou natural. A título de exemplo, um roubo ou uma tempestade.

Neste contexto, a Convenção determina que o comprador, após o momento da transferência do risco, deve pagar o preço da mercadoria, mesmo na situação de perda ou deterioração da mesma, com exceção para os casos em que esta perda ou deterioração se dever a um ato ou omissão do vendedor, conforme o art. 66.º da Convenção.

Um contrato de compra e venda internacional ao envolver partes com estabelecimentos em Estados diferentes pressupõe, na maioria das situações, um transporte de mercadorias. O art. 67.º da Convenção dispõe as regras aplicáveis a uma compra e venda internacional que implica, através de uma disposição expressa ou implícita no contrato internacional, um transporte de mercadorias. Este artigo distingue a situação de existir ou não um lugar determinado para a remessa das mercadorias, considerando, portanto, dois momentos da transferência do risco do vendedor para o comprador.

O art. 69.º expõe as regras residuais aplicáveis às situações de contratos de compra e venda internacional de mercadorias que não envolvem o transporte de mercadorias, diferenciando se o estabelecimento do vendedor se apresenta ou não

como o local definido. Este artigo está relacionado com os dois artigos precedentes (67.º e 68.º) porque analisa as situações não abrangidas por aqueles dois artigos. O artigo 69.º apresenta algumas situações referentes ao momento da transferência do risco, designadamente o momento em que o comprador toma conta das mercadorias, o momento em que as mercadorias são colocadas à disposição do comprador, ou no momento em que a entrega se realiza e o comprador sabe que as mercadorias estão colocadas à sua disposição.

Importa observar que as mercadorias objeto do contrato de compra e venda internacional, ao abrigo do regime da transferência do risco na Convenção, devem ser claramente identificadas ou individualizadas.

Retomando a questão principal relativa ao momento exato da transferência do risco no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito é fundamental ter em conta que esta modalidade de contrato de compra e venda internacional é celebrada no decurso de transporte de mercadorias.

No regime da Convenção, o art. 68.º retrata a situação da transferência do risco no âmbito do contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito.

De acordo com a análise do art. 68.º, a conclusão a que se chegou é de que, com as regras das três frases presentes no art. 68.º, a Convenção apresenta três momentos diferentes para a transferência do risco no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito. Assim, neste contrato internacional, o risco pode passar do vendedor para o comprador no momento da conclusão do contrato ou, dependendo das circunstâncias que envolvem o contrato de compra e venda internacional, a partir do momento em que as mercadorias forem remetidas ao transportador que emitiu os documentos que constatarem o contrato de transporte.

Além disso, se o vendedor sabia ou deveria saber, no momento da conclusão do contrato, da existência de uma perda ou deterioração das mercadorias e disso não informou o comprador, será o vendedor a suportar as consequências económicas dessa perda ou deterioração. Logo, o vendedor, na situação mencionada, deve agir de boa-fé.

O seguro de transporte é descrito, pela generalidade dos autores, como uma das circunstâncias que pode determinar que o risco se considera transferido do vendedor para o comprador a partir do momento em que as mercadorias são remetidas ao transportador que emitiu os documentos que constata o contrato de transporte. Desse modo, no contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito, o vendedor pode celebrar um seguro das mercadorias objeto do contrato. A respetiva apólice desse seguro poderá ser transferida para o comprador. Nessa situação, o comprador passaria a suportar as consequências económicas da perda ou deterioração das mercadorias que ocorresse a partir do momento em que as mercadorias fossem remetidas ao transportador que emitiu qualquer documento que certifique o contrato de transporte.

Do ponto de vista dos *Incoterms*, o termo CIF é um dos termos comerciais que poderá corresponder à regra da 2.^a frase do art. 68.º, na medida em que o vendedor realiza um seguro para as mercadorias. Ao abrigo da regra da 2.^a frase do art. 68.º, o vendedor celebra um contrato de seguro das mercadorias antes do momento da conclusão do contrato de compra e venda internacional de mercadorias em trânsito. No termo CIF, o vendedor fica obrigado a celebrar um contrato de seguro a partir da conclusão do contrato de compra e venda.

A Convenção de Viena não se encontra em vigor na ordem jurídica portuguesa, pelo que, num futuro próximo, esperamos que Portugal adira a este instrumento internacional.

Ao aderir à Convenção de Viena, Portugal passará a ser um Estado contratante, pelo que as disposições deste instrumento internacional poderão ser aplicadas diretamente, sem necessidade de recorrer a outras regras de Direito Internacional Privado.

O reforço da economia nacional passa pelo desenvolvimento e consequente envolvimento no comércio internacional. A adesão à Convenção por parte de Portugal trará inúmeros benefícios não só para o país como também para os próprios vendedores ou compradores com estabelecimento em Portugal, em especial ao nível da segurança nas trocas comerciais internacionais e no aumento do

conhecimento das partes do contrato do Direito aplicável ao contrato de compra e venda internacional em concreto.

CAPÍTULO V

BIBLIOGRAFIA

ALAZEMI, Essa, *Passing of Risk in International Contracts of Sale of Goods: A Comparative Study Between the United Nations Convention on Contracts for Sale of Goods 1980 and the English Sale of Goods Act 1979* [Em linha]. United Kingdom: Brunel University, 2012. [Consult. 24 mai. 2017]. Disponível na internet: <URL:<http://www.cisg-law.pace.edu/cisg/biblio/alazemi.html>>. Dissertação de Mestrado em *International Economic and Trade Law*.

ALVES, Bruna Vaz, *A Obrigação de Entrega da Mercadoria*. Lisboa: Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, 2007. Relatório do Seminário de Direito Comercial Internacional (Compra e Venda Internacional).

ARCY, Leo D', MURRAY, Carole, CLEAVE, Barbara, *Schmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade*. 10.^a ed. London: Sweet & Maxwell, 2000. ISBN 0-421-60690-8.

BARROCAS, Manuel Pereira, *A Lei Portuguesa e a Convenção de Viena de 1980* [Em linha]. Lisboa: Barrocas Advogados, 2013. [Consult. 05 mai. 2017]. Disponível na internet:<URL:<http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=69195eba-c9db-487c-b3df-e3375818d674>>.

BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Do contrato de compra e venda internacional: Análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do Direito português*. Lisboa: Procuradoria-Geral da República – Gabinete de Documentação e Direito Comparado, 1981. Separata do Boletim do Ministério da Justiça n.º 6 de 1981. s/ ISBN.

BENTO SOARES, Maria Ângela, MOURA RAMOS, Rui Manuel, *Contratos Internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem*. Coimbra: Almedina, 1986. s/ISBN.

BERGSTEN, Eric E., “Treinta y cinco años de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: expectativas y resultados”, in *Treinta y cinco años del régimen uniforme sobre la compraventa: tendencias y perspectivas* [Em linha]. New York: United Nations, 2016. [Consult. 18 abr. 2017]. Pp. 7-13. Disponível na internet: <URL:http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/35_Years_of_Uniform_Sales_Law-S.pdf>.

BERNSTEIN, Herbert, LOOKOFKY, Joseph, *Understanding the CISG in Europe*. 2.^a ed. The Hague, London, New York: Kluwer Law International, 2003. ISBN 90-411-8900-9.

BRITO, Maria Helena, *Direito do Comércio Internacional*. Coimbra: Almedina, 2004. ISBN 972-40-2170-6.

BRITO, Maria Helena, “Portugal”, in *Derecho de los contratos internacionales en Latinoamérica, Portugal y España* (dir. Esplugues Mota, Carlos; Hargain, Daniel; Palao Moreno, Guillermo). Madrid: Edisofer, 2008. ISBN 978-84-96261-66-2. Pp. 665–773.

BRITO, Maria Helena, *Direito Internacional Privado sob Influência do Direito Europeu*. Lisboa: Âncora Editora, 2017. ISBN 978-972-780-599-0.

BROTMAN, Alison, “A Practical Guide to the U.N. Convention on the International Sale of Goods”. *The Journal of European Business*. New York: Faulkner & Gray, Frost & Sullivan. Vol. 1, n.º 1 (Setembro/Outubro 1989). Pp.38-52. s/ ISSN.

CCI, *Guide to Export-Import Basics: vital knowledge for trading internationally*. 2.^a ed. Publ. n.º 641. Paris: ICC Publishing, 2003. ISBN 92-842-1309-6.

CCI, ICC. [Em linha]. Paris: ICC Headquarters. [Consult. 20 abr. 2017]. Disponível em WWW: <URL:<https://iccwbo.org/>>.

CHAVES, Marianna, “Contratos internacionais de compra e venda de mercadorias: efeitos do incumprimento à luz dos ordenamentos brasileiro e português e da convenção das nações unidas sobre a venda internacional de mercadorias”, in *Estudos sobre Incumprimento do Contrato* (coord. Maria Olinda Garcia). Coimbra:

- Coimbra Editora, 2011. ISBN 978-972-32-1967-8. Pp. 157–194.
- CHUAH, J. C. T., *Law of International Trade*. 2.^a ed. London: Sweet & Maxwell, 2001. ISBN 0-421-746505.
- Citador, *Citações e frases*. [Em linha]. Portugal: Citador. [Consult. 29 mai. 2017]. Disponível em WWW: <URL:<http://www.citador.pt/>>.
- CRUZ, Graciano Anildo, *A transferência do risco na Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias*. Lisboa: Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, 1992/1993. Relatório apresentado na disciplina de Contratos Comerciais Internacionais.
- DIAS, Ana Cristina, *Compra e Venda Internacional: A Transferência da propriedade*. Lisboa: Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, 2006/2007. Relatório de Direito Comercial Internacional.
- ERAUW, Johan, “CISG Articles 66-70: The Risk of Loss and Passing It” [Em linha]. *Journal of Law and Commerce*. Vol. 24, n.º 1 (2005-2006). Pp. 203-217. [Consult. 24 mai. 2017]. Disponível na internet: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/erauw.html>>.
- ESPLUGUES MOTA, Carlos [et al.], *Derecho del Comercio Internacional*. 6.^a ed. Valencia: Tirant Lo Blanch, 2015. ISBN 978-84-9119-060-8.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, Luis, CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis, *Derecho Mercantil Internacional: Estudios sobre derecho comunitario y del comercio internacional*. 2.^a ed. Madrid: Tecnos, 1995. ISBN 84-309-2716-6.
- FERRARI, Franco, *International Sale of Goods: Applicability and applications of the United Nations convention on contracts for the international sale of goods*. Basle, Geneva, Munich: Helbing & Lichtenhahn, 1999. ISBN 3-7190-1826-1.
- FERREIRA DE ALMEIDA, Carlos, CARVALHO, Jorge Morais, *Introdução ao Direito Comparado*. 3.^a ed., reimp. Coimbra: Almedina, 2015. ISBN 978-972-40-5066-9. Pp. 43-128.
- Gabinete de Documentação e Direito Comparado, *Jurislingue* [Em linha]. Lisboa: GDDC. [Consult. 31 mai. 2017]. Disponível em WWW: <URL:

<http://jurislingue.gddc.pt>>.

Gobierno de España. Ministerio de la Presidencia y para las Administraciones territoriales, *Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado* [Em linha]. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. [Consult. 24 mai. 2017]. Disponível em WWW: <URL:<http://boe.es/>>.

HAGER, Günter, SCHMIDT-KESSEL, Martin, “Chapter IV - Passing of Risk”, in *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* (ed. Ingeborg SCHWENZER). 3.^a ed. London: Oxford University Press, 2010. ISBN 978-0-19-956897-0. Pp. 921-947.

HEUZÉ, Vincent, *La vente internationale de marchandises: Droit uniforme*. Paris: Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 2000. ISBN 2-275-01872-7.

HONNOLD, John O., *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention* (ed. Harry M. Flechtner). 4.^a ed. The Netherlands: Kluwer Law International, 2009. ISBN 978-90-411-2753-2.

HOUTTE, Hans Van, *The Law of International Trade*. 2.^a ed. London: Sweet & Maxwell, 2002. ISBN 0-421-76490-2.

INE, Portal do Instituto Nacional de Estatística - Statistics Portugal [Em linha]. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística. [Consult. 03 jun. 2017]. Disponível em WWW:<URL:https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpgid=ine_main&xpid=INE&xlang=pt>.

Instituto de Direito Comercial Internacional, *IICL: Institute of International Commercial Law* [Em linha]. New York: Pace Law School. [Consult. 31 mai. 2017]. Disponível em WWW: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/>>, e atualizado em <URL:<http://www.iicl.law.pace.edu/>>.

Instituto de Gestão Financeira e Equipamentos da Justiça I. P., *Bases Jurídico-Documentais* [Em linha]. Portugal: IGFEJ. [Consult. 18 mai. 2017]. Disponível em WWW: <URL:<http://www.dgsi.pt/>>.

International Trade Organization, *Export.Gov: Helping Business Export*. [Em linha]. United States of America: International Trade Organization. [Consult. 20 abr. 2017].

Disponível em WWW: <URL:<https://www.export.gov/welcome>>.

JACQUET, Jean-Michel, DELEBECQUE, Philippe, *Droit du Commerce International*. 2.^a ed. Paris: Dalloz, 2000. ISBN 2-247-03660-0.

KILIKEVICIENE, Inga, *A passagem do risco do preço na Convenção de Viena*. Lisboa: Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, 2006. Relatório do Seminário de Compra e Venda Internacional.

LIMA PINHEIRO, Luís, “Incoterms: Introdução e traços fundamentais” [Em linha]. *Revista da Ordem dos Advogados*. Vol. II (Ano 65, Setembro 2005). [Consult. 09 abr. 2017]. Disponível na internet: <URL:http://www.oa.pt/Conteudos/Artigos/detalhe_artigo.aspx?idc=31559&idsc=45582&ida=45612>.

LIMA PINHEIRO, Luís, *Direito Comercial Internacional*. Coimbra: Almedina, 2005. ISBN 972-40-2651-5.

LIMA PINHEIRO, Luís, “A passagem do risco do preço na venda internacional de mercadorias”. *O Direito*. Coimbra: Almedina. ISBN 978-972-40-3292-4. Vol. IV (Ano 139.º, 2007). Pp. 757-767.

MAGALHÃES COLLAÇO, Isabel, *Da compra e venda em Direito Internacional Privado: Aspectos Fundamentais*. Vol. I. Lisboa: [s.n], 1954. s/ISBN.

MENEZES CORDEIRO, António, *Tratado de Direito Civil Português*. Vol. II: Direito das Obrigações, Tomo II: Contratos e Negócios Unilaterais. Coimbra: Almedina, 2010. ISBN 978-972-40-4100-1.

MENEZES CORDEIRO, António, *Direito Comercial*. 3.^a ed. Coimbra: Almedina, 2012. ISBN 978-972-40-4775-1.

MENEZES LEITÃO, Luís. *Direito das Obrigações: contratos em especial*. Vol. III, 7.^a ed. Coimbra: Almedina, 2010. ISBN 978-972-40-4389-0.

MOTTER, Kamile Ruberti, *A passagem do risco do preço na Convenção de Viena com breves notas sobre os ordenamentos português e brasileiro e os Incoterms*. Lisboa: Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, 2006/2007. Relatório de Mestrado em Direito Comercial IV/Direito Comercial Internacional (Compra e Venda Internacional).

MOURA RAMOS, Rui Manuel, “La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980: treinta y cinco años después”, in *Treinta y cinco años del régimen uniforme sobre la compraventa: tendencias y perspectivas* [Em linha]. New York: United Nations, 2016. [Consult. 18 abr. 2017]. Pp. 23-33. Disponível na internet: <URL:http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/35_Years_of_Uniform_Sales_Law-S.pdf>.

MOURA VICENTE, Dário, “A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: Características gerais e âmbito de aplicação”, in *Estudos de Direito Comercial Internacional* (coord. Luís de Lima Pinheiro). Vol. I. Coimbra: Almedina, 2004. ISBN 972-40-2148-3.

NICHOLAS, Barry, “Comments on Articles 66-70 CISG”, in BIANCA, C. M., BONNELL, M. J. – *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention* [Em linha]. Milan: Giuffrè, 1987. [Consult. 25 mai. 2017]. Pp. 483-512. Disponível na internet: <URL:<http://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/bianca-bonell-commentary-international-sales-law-1>>.

OSTENDORF, Patrick, *International Sales Terms*. München: Verlag C.H. Beck, 2010. ISBN 978-3-406-60256-6.

PALMA, Maria João, “Portugal e a ratificação da Convenção de Viena de 1980 sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias”, in *Estudos em Homenagem ao Professor Doutor Alberto Xavier: Assuntos Europeus, Direito Privado, Direito Público e Vária* (org. Eduardo Paz Ferreira, Heleno Taveira Torres e Clotilde Celorico Palma). Vol. III. Coimbra: Almedina, 2013. ISBN 978-972-40-4903-8. Pp. 501-518.

PEREIRA, Maria de Lurdes, *A obrigação de tomar a entrega das mercadorias na Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. Lisboa: Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, 1995/1996. Relatório do Seminário de Direito do Comércio Internacional do Curso de Mestrado.

PEREIRA, Maria de Lurdes, “A obrigação de recepção das mercadorias na Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias”, in *Estudos em Homenagem à Professora Doutora Isabel de Magalhães Collaço* (org. Rui Manuel Moura

- Ramos [et.al]). Vol. II. Coimbra: Almedina, 2002. ISBN 972-40-1814-8. Pp. 339-392.
- POSSEBON, Fabio Pagini, *A Convenção das Nações Unidas de 1980 sobre os contratos de compra e venda de mercadorias (Algumas considerações, especialmente campo de aplicação)*. Lisboa: Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, 2004/2005. Relatório de Mestrado na área Jurídico-Internacionais apresentado na disciplina de Direito Comercial I.
- RAMBERG, Jan, *ICC Guide to Incoterms 2000: Understanding and practical use*. Publ. n.º 620. Paris: ICC Publishing, 2000. ISBN 92-842-1269-3.
- ROMEIN, Annemieke, “The Passing of Risk: A comparison between the passing of risk under the CISG and German Law (Heidelberg thesis)” [Em linha]. *Vindobona Journal*, Vol. 4 (1999-2000). [Consult. 24 mai. 2017]. Pp. 62-70. Disponível na internet: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/romein.html>>.
- ROQUE, Ana, *Direito Comercial Internacional*. Lisboa: Âncora Editora, 2004. ISBN 972-780-144-7.
- ROTH, P. M., “The Passing of Risk” [Em linha]. *American Journal of Comparative Law*, Vol. 27 (1979). [Consult. 24 mai. 2017]. Pp. 291-310. Disponível na internet: <URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/roth.html>>.
- SCHLECHTRIEM, Peter, BUTLER, Petra, *UN Law on International Sales: The UN Convention on the International Sale of Goods*. Germany: Springer, 2009. ISBN 978-3-540-255314-3.
- SCHWENZER, Ingeborg, HACHEM, Pascal, KEE, Christopher, *Global Sales and Contract Law*. United States: Oxford University Press, 2012. ISBN 978-0-19-957298-4.
- UK Government, *Legislation.Gov.Uk: The Official Home of UK Legislation*. [Em linha]. United Kingdom: The National Archives. [Consult. 24 mai. 2017]. Disponível em WWW: <URL:<http://www.legislation.gov.uk/>>.
- UNCITRAL, *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [Em linha]. New York: United Nations, 2016. [Consult. 31 mai. 2017]. Disponível em WWW:

<URL:http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG_Digest_2016.pdf>.

UNCITRAL/CNUDCI, *United Nations Commission on International Trade Law* [Em linha].
Vienna: UNCITRAL Secretariat. [Consult. 31 mai. 2017]. Disponível em WWW:
<URL:<http://www.uncitral.org/>>.

UNIDROIT, *International Institute for the Unification of Private Law*. [Em linha]. Roma:
UNIDROIT. [Consult. 21 mar. 2017]. Disponível em WWW:
<URL:<http://www.unidroit.org/>>.

UNILEX, *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles: International Case Law and
Bibliography*. [Em linha]. [s.l.]: Michael Joachim Bonell. [Consult. 31 mai. 2017].
Disponível em WWW: <URL:<http://www.unilex.info/>>.

United Nations Treaty Collection, *United Nations Convention on Contracts for the
International Sale of Goods*. [Em linha]. New York: Secção dos Tratados. [Consult. 11
abr. 2017]. Disponível em WWW:<URL:<https://treaties.un.org/>>.

VALIOTI, Zoi, *Passing of Risk in International Sale Contracts: A Comparative Examination of
the Rules on Risk under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of
Goods (Vienna 1980) and INCOTERMS 2000* [Em linha]. United Kingdom: Kent
University, 2003. [Consult. 24 mai. 2017]. Disponível na internet:
<URL:<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/valioti1.html>>. Dissertação.

VILLALTA VIZCARRA, Ana, “La Convención de las Naciones Unidas sobre los
Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, in *Treinta y cinco años del
régimen uniforme sobre la compraventa: tendencias y perspectivas* [Em linha]. New York:
United Nations, 2016. [Consult. 18 abr. 2017]. Pp. 35-45. Disponível na internet:
<URL:http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/35_Years_of_Uniform_Sales_Law-S.pdf>.

ANEXO 1

INCOTERMS 2010

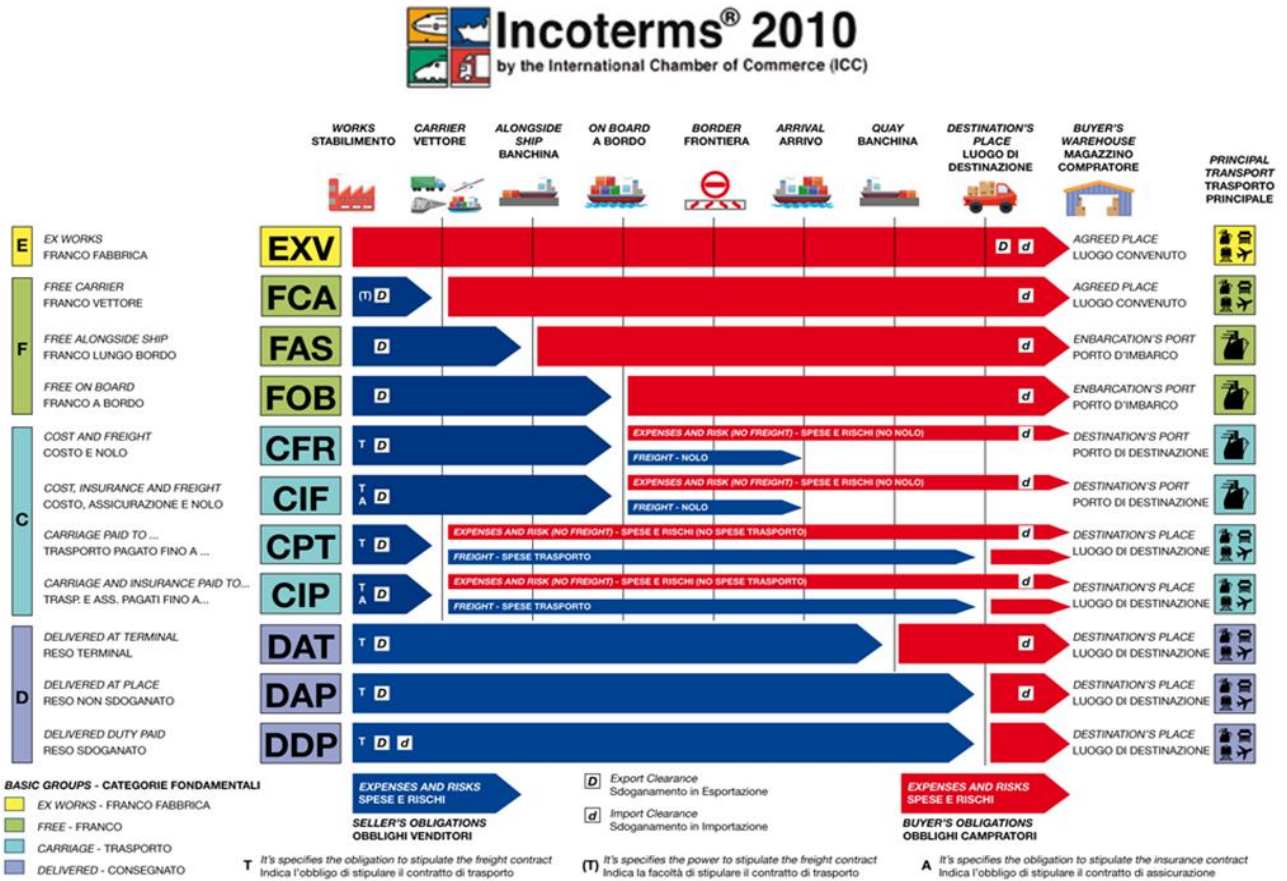


Gráfico exemplificativo da transferência do risco nos *Incoterms* 2010. O elemento a azul refere-se ao vendedor e o elemento a vermelho ao comprador.¹⁹²

¹⁹² Disponível em <URL:<https://www.export.gov/welcome>> [Consult. 20 abr. 2017].

ÍNDICE

DECLARAÇÃO DE COMPROMISSO ANTI PLÁGIO	iii
DEDICATÓRIA.....	iv
AGRADECIMENTOS	v
EPÍGRAFE.....	vii
MODO DE CITAR E OUTRAS CONVENÇÕES.....	viii
LISTA DE ABREVIATURAS, ACRÓNIMOS E SIGLAS	x
DECLARAÇÃO DE NÚMERO DE CARACTERES	xii
RESUMO.....	xiii
ABSTRACT	xiv
CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO.....	1
1. Considerações gerais.....	1
2. Estrutura da dissertação.....	4
CAPÍTULO II - ASPETOS GERAIS DA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980.....	6
§ 1.º Antecedentes históricos	6
3. Convenções de Haia e projeto da CNUDCI.....	6
4. Uniformização do regime jurídico.....	9
§ 2.º Aplicabilidade da Convenção e noção de contrato de compra e venda internacional: breves anotações.....	12
5. Âmbito de aplicação.....	12
6. Aplicação atual da Convenção.....	16
7. Carácter supletivo da Convenção.....	17
8. Noção de contrato de compra e venda internacional.....	18
§ 3.º Principais obrigações das partes à luz da Convenção: breves comentários	22
9. Razão de ordem.....	22
10. Obrigações do vendedor.....	22
11. Obrigações do comprador.....	25
CAPÍTULO III - DO TRATAMENTO DO RISCO NA CONVENÇÃO	28
§ 1.º Considerações gerais	28

12. Razão de ordem.	28
13. O conceito de risco	29
§ 2.º Caracterização da transferência do risco	32
14. Breve enquadramento.	32
15. Análise sintética do art. 66.º da Convenção.	33
§ 3.º O risco e o transporte de mercadorias	36
16. Nota introdutória.	36
17. Análise sucinta do regime do art. 67.º.	39
18. As regras do art. 69.º.	42
§ 4.º Contrato de venda internacional de mercadorias em trânsito.....	45
19. Enquadramento.....	45
20. Antecedentes históricos: o projeto de texto de 1978.	45
21. As reuniões da Primeira Comissão.	47
22. As reuniões plenárias.....	49
23. Análise detalhada do art. 68.º da Convenção.....	52
24. As mercadorias.	60
§ 5.º Breve referência aos <i>Incoterms</i>	62
25. Noção e evolução histórica dos <i>Incoterms</i> : brevíssimos apontamentos.....	62
26. Descrição e caracterização dos diversos termos.	63
27. <i>Incoterms</i> e o art. 68.º da Convenção: breves notas.	65
CAPÍTULO IV - CONCLUSÕES	68
CAPÍTULO V - BIBLIOGRAFIA	73
ANEXO 1.....	81