

MESTRADO
ECONOMIA E GESTÃO INTERNACIONAL

O impacto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias (CISG) nas empresas portuguesas: aplicação e cláusula de opt-out.

Ana Rita Pereira Domingues

M

2023



U. PORTO

FEP FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DO PORTO

O impacto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias (CISG) nas empresas portuguesas: aplicação e cláusula de opt.out.

Ana Rita Pereira Domingues

Dissertação

Mestrado em Economia e Gestão Internacional

Orientado por

Professora Doutora Mariana Fontes da Costa

2023

Índice

| | |
|---|-----|
| Agradecimentos..... | i |
| Resumo..... | ii |
| Abstract..... | iii |
| Índice de Abreviaturas..... | iv |
| 1. Introdução..... | 1 |
| 2. Revisão de Literatura..... | 3 |
| 2.1. A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias..... | 3 |
| 2.1.1. Considerações jurídico-económicas..... | 3 |
| 2.1.2. Um driver de internacionalização..... | 4 |
| 2.1.3. Uma tentativa de harmonização e unificação jurídicas..... | 6 |
| 2.2. Sucessos e limitações..... | 7 |
| 2.2.1. A cláusula de <i>opt-out</i> | 9 |
| 2.3. A ratificação em Portugal..... | 12 |
| 2.3.1. O impacto no processo de internacionalização das empresas..... | 16 |
| 3. Metodologia..... | 18 |
| 3.1. Critérios de Seleção..... | 19 |
| 3.2. Recolha dos dados..... | 19 |
| 4. Análise dos dados..... | 26 |
| 5. Conclusão..... | 37 |
| Referências Bibliográficas..... | 39 |
| Jurisprudência..... | 50 |
| ANEXOS..... | 51 |

Agradecimentos

Na epígrafe de “*As Intermittências da Morte*”, José Saramago (2005) escreveu: “sabemos cada vez menos o que é um ser humano”. Durante a escrita desta dissertação, a Humanidade vivenciou uma pandemia global e uma guerra entre a Ucrânia e a Rússia. A todos os que neste último ano me mostraram que o ser humano é único e capaz de grandes gestos, o meu obrigado.

À Professora Doutora Mariana Fontes da Costa, por ter confiado na singularidade de uma aluna, na qual apostou tudo antes mesmo dela acreditar nela própria. Ensinou-me que "quem tem um porquê enfrenta qualquer como" (Nietzsche, F.,2018).

A todos os Entrevistados(as), pela disponibilidade e paciência.

À Gina, ao Hélio e à Maria.

Para o Zé.

Resumo

A cada um dos vários Estados que compõem a comunidade internacional; corresponde um sistema jurídico, económico, político e social único e próprio. É possível identificar semelhanças, mas também diferenças entre cada um deles. O fenómeno da globalização estabelece cada vez mais pontos de ligação entre o panorama jurídico-económico dos países que promovem as transações internacionais e que contactam diretamente com as consequências da globalização. Assim, destaca-se a importância do conceito de “multilateralidade” quando nos referimos a contratos e/ou convenções internacionais e do qual a Convenção de Viena (nome pelo qual a CISG é também conhecida), é exemplo e objeto do presente estudo.

A presente dissertação junta as áreas do Direito e Economia Internacionais na análise da Convenção da Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias (CISG) e do seu impacto nos processos de internacionalização das empresas portuguesas. Tendo a CISG entrado em vigor em Portugal no dia 1 de outubro de 2021, em plena situação pandémica, pretende-se perceber se as empresas portuguesas têm conhecimento deste novo regime jurídico, se o mesmo está a ser aplicado, ou se as empresas optaram por afastar a sua aplicação, ao abrigo da cláusula de opt-out, que a Convenção prevê no seu artigo 6º.

Palavras-chave: internacionalização; multilateralidade; empresas; contratos; transação internacional; comércio; mercadorias; CISG; aplicação; opt-out.

Abstract

Each one of the numerous States that build up the international community have their own unique legal, economic, political, and social system. It is possible to identify similarities, but also differences between them. The phenomenon of globalisation increasingly establishes points of connection between the legal and economic landscape of the countries that promote international transactions and that must deal with the direct consequences of the globalisation process. Thus, the concept of "multilateralism" stands out when referring to international contracts and/or conventions, and to that extent, the Vienna Convention (name by which the CISG is also known) was chosen as object of study for this project.

This dissertation brings together areas of International Law and Economics into the analysis of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) and its impact on the internationalisation processes of Portuguese companies. As the CISG entered into force in Portugal on the 1st of October 2021, in the middle of a global pandemic, the aim of this study is to understand if Portuguese companies are aware of the new legal regime, if it is being applied, or if enterprises chose to opt out from its application, under the opt-out clause, mentioned by the Convention in its Article 6.

Keywords: internationalization; multilateralism; companies; contracts; international transaction; trade; goods; CISG; application; opt-out.

Índice de Abreviaturas

- AfCTA - Acordo da Zona de Comércio Livre Continental Africana
- ASEAN - Associação de Nações do Sudeste Asiático
- B2B – *Business to Business*
- B2C – *Business to Consumer*
- CCI – Câmara de Comércio Internacional
- CISG - Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias
- CVG'S – Cadeias de Valor Global
- EUA - Estados Unidos da América
- GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio
- I&D - Investigação e Desenvolvimento
- MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
- NAFTA – Tratado Norte-Americano de Livre-Comércio
- OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
- OHADA - Organização para a Harmonização do Direito Empresarial na África
- OMC [WTO] – Organização Mundial do Comércio
- PACL – *Principles of Asian Contract Law*
- RPC – República Popular da China
- LCIA – Tribunal Arbitral Internacional de Londres
- UCC - *Uniform Commercial Code*
- UE - União Europeia
- UNCITRAL – Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional
- UNIDROIT - Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado

1. Introdução

Escreve Paul Krugman, Nobel da Economia de 2008, que “todos os exemplos bem-sucedidos de desenvolvimento económico no século passado (...) ocorreram através da globalização, isto é, produzindo para o mercado mundial em vez de tentarem ser autossuficientes” (Krugman, 2003, p.368).

Apoiando-se nos conceitos de certeza legal, previsibilidade, flexibilidade, adaptabilidade e harmonização (Zeigel, J., 2005), a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias (CISG) procura contribuir para a atenuação de uma das maiores barreiras que as empresas encontram ao internacionalizar: os custos de transação (Williamson, O., 1979). Segundo a OCDE (Khemani, R.S. e Shapiro, D.M., 1993, p.84) os custos de transação referem-se aos “custos de descoberta de preços de mercados, de redação e execução de contratos”.

A análise do impacto da adesão de qualquer um dos países signatários será relevante não só para a constituição de material de apoio à Convenção, mas porque todos estes estudos serão necessariamente diferentes (Brand, R., 2019). Flechtner (2010) compara a adoção da CISG na China e os Estados Unidos, referindo que o país asiático é, na maioria das vezes, pro-convenção, enquanto os americanos mantêm uma tradição de opt-outs automáticos. Yang F. (2008, p.383) reportou que, à data, 74 casos CISG na China envolvendo os americanos como contraparte, face a um total de 95 casos com a CISG nos Estados Unidos da América.

O grande objetivo da Convenção é estabelecer uma legislação que regule as transações comerciais internacionais de compra e venda de mercadorias no segmento B2B e que seja globalmente aceite e aplicável (Gillette C. e Walt, S., 2016). Segundo Schlechtriem, P. e Schwenger, I. (2016), um código uniforme pretende mitigar a incerteza associada aos riscos inerentes a um modelo de negócio transnacional. Schlechtriem, P. (2008) considera, ainda, que a clareza e acessibilidade são características que classificam a Convenção de Viena. Para ser adaptável, flexível e de fácil integração no sistema jurídico nacional de qualquer estado, vários artigos (Artigo 6, 12, 95 da CISG) foram acautelados, de forma a poderem assumir os trâmites da lei nacional de cada país (Schlechtriem, P. e Schwenger, I., 2016). Não obstante, o princípio da liberdade contratual é fundamental no contexto da CISG (Mimoso, M. & Azevedo, I. (2022) e reflete-se no objeto de estudo do presente trabalho. No âmbito do artigo n.º 6 da CISG, as partes são livres e autónomas para excluírem integralmente ou

parcialmente a Convenção, modificá-la ou substituí-la, a fim de escolher o ordenamento jurídico mais conveniente à situação em causa. Neste seguimento, e tendo a CISG entrado em vigor em Portugal no dia 1 de outubro de 2021, pretende avaliar-se a aplicabilidade da Convenção junto das empresas portuguesas, estudando este impacto através de uma análise que englobe a utilização da cláusula de opt-out.

Deste modo, o trabalho encontra-se organizado em 5 capítulos. No primeiro capítulo, é feita uma nota introdutória relativa ao tema proposto, respetivo objetivo e pertinência científica, à data. No segundo capítulo, inclui-se a revisão de literatura, esta subdividida em 3 grupos principais de informação relevantes para o tema em estudo. No terceiro capítulo, é apresentada a metodologia onde se procede à recolha de dados junto das empresas portuguesas, posteriormente analisada no quarto capítulo. Daqui retiram-se as conclusões mais pertinentes dentro do tema e objetivos propostos na introdução, a finalizar no quinto capítulo.

A validade deste estudo coaduna-se com a constante atualização dos dados recolhidos. Salvaguarda-se ainda que este estudo foi desenvolvido no seguimento da Dissertação de Mestrado em Economia e Gestão Internacional, da autoria de Anaísa Serra Nascimento (2018), e pretende complementar o trabalho desenvolvido pela autora sobre o tema em discussão.

A presente dissertação compromete-se com a não violação da ética académica.

2. Revisão de Literatura

2.1. A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias

A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias (CISG) foi assinada no dia 11 de abril de 1980, tendo entrado em vigor a 1 de janeiro de 1988 e conta com 95 partes signatárias (UNCITRAL, *Status: CISG*, 2023). O documento legal tem um total de 101 artigos e encontra-se traduzido em 6 línguas oficiais (UNCITRAL, 2015).

A Convenção surgiu da ambição da UNCITRAL para desenvolver um acordo que alcançasse aceitação internacional alargada (Schlechtriem, P. e Schwenger, I., 2016.) Assim, a equipa de juristas e académicos designada para a tarefa já teria predefinida a necessidade de albergar diferentes raízes históricas, legais, económicas e sociais (UNCITRAL, 2015). Desta maneira, a CISG ambicionava uma melhor adequação do regime jurídicos às especificidades do comércio transnacional (Gillette, C e Scott, R., 2005). Com este esforço foi possível que tanto países com tradições legais distintas (*common law e civil law*), como sistemas económicos diferentes (desenvolvidos e em desenvolvimento) ratificassem o mesmo documento legal (Castellani, 2013).

2.1.1. Considerações jurídico-económicas

Pignatta (2022) identificou o objetivo CISG como o processo de regular, de forma simples, os contratos de compra e venda internacional de mercadorias, estimulando a sua harmonização, através de um conjunto de normas jurídicas uniformes. Para o autor, os conceitos que definiram os trabalhos de redação da Convenção foram uniformização, harmonização e unificação. Uniformização deriva das palavras latinas “*unus*” e “*forma*”, i.e., dar a mesma forma a um conjunto de elementos semelhantes. Assim, Pignatta (2022) acredita que a uniformização resulta da adoção da Convenção, na medida em que se trata de um instrumento que estabelece um panorama normativo único. Por outro lado, harmonização, designa uma aproximação entre vários sistemas jurídicos distintos. O autor entende que o método de harmonização foi o pilar base para a criação da CISG e para a definição dos seus objetivos. Por fim, a unificação, do latim “*unus*” – um e “*facere*” – fazer, é o processo de alterar diferentes elementos com o objetivo de os igualar e alcançar algo único e transversal a todos.

Pignatta (2022) classificou-o como de difícil aplicação devido ao pluralismo económico e jurídico, a desenvolver mais à frente.

Segundo O'Connor (2016), a Convenção de Viena rege-se por 3 paradigmas: competição jurisdicional, pluralismo legal e harmonização (apesar de considerar que nenhum é alcançado, na sua globalidade, pela CISG). Em primeiro lugar, O'Connor (2016) defende que se um país deseja atrair atividade económica, então deve providenciar um quadro legal favorável. De acordo com o autor, a competição jurisdicional incentiva os países a melhorarem constantemente o seu ordenamento jurídico. Em segundo lugar, O'Connor (2016) distingue duas formas distintas de harmonização: estados que procuram harmonizar a lei doméstica a fim de, independentemente das partes envolvidas num conflito, a sua resolução ser a mesma; ou nações reterem essa diversidade de leis domésticas, mas harmonizar os princípios legais que se aplicariam aos contratos transnacionais. A CISG é exemplo desta última. Contudo, Cuniberti, G. (2014) classifica o processo de harmonização como complexo. Ao autor destaca que estes processos tendem a refletir os interesses dos grupos dominantes, também denominados por de “partes sofisticadas” e que, neste caso particular, beneficiam com a adoção da Convenção.

Por fim, salientar a importância de separar os conceitos de harmonização e de pluralismo, uma vez que e conforme referido *supra*, as particularidades étnicas que identificam uma determinada comunidade são facilmente sacrificadas em detrimento de uma standardização eficiente dos princípios legais (Berman, P., 2016).

2.1.2. Um driver de internacionalização

John Stuart Mill¹ (1864) escreveu que “o rápido e grande aumento do comércio internacional, sendo a principal garantia de paz no mundo, é também garantia de um constante progresso de ideias, instituições e de carácter do ser humano”

A CISG pretende conciliar os interesses do comprador e do vendedor, tendo deste modo um contributo notável na liberalização económica do comércio internacional (Schlechtriem, P., 2008). Os estados signatários representam cerca de 80% da economia

¹ “*It may be said without exaggeration that the great extent and rapid increase of international trade, in being the principal guarantee of the peace in the world, is the great permanent security for the uninterrupted progress of the ideas, the institutions, and the character of the human race.*”

global, com presença marcada em todos os continentes e nos principais acordos comerciais (Castellani, 2013).

Basedow, J. (2003) referencia o crescimento e aparecimento de novos atores regionais, nomeadamente a União Europeia ou do MERCOSUL, mas também instituições como a OHADA, que podem beneficiar de procedimentos de harmonização mais eficazes, embora o objetivo primário da criação destes meios de integração regional tenha sido a necessidade de unificação do direito privado regionalmente (Zeller, B. (2016). Para McKendrick E. (2006), a grande variedade de leis contractuais nacionais e diferenças existentes entre estas, pode ser percecionada pelos parceiros comerciais como uma barreira não tarifária, podendo a Convenção intervir para aumentar a atratividade de um país, ao providenciar um ordenamento jurídico uniforme (Schwenzer, I., 2013).

Efrat (2016) classifica a Convenção como fácil de cumprir, por permitir às empresas reduzir os custos de transação, os valores do risco associado e aumentar o grau de certeza na esfera jurídica. Schlechtriem, P. & Schwenzer, I., (2016) consideram a CISG, um documento acessível devido ao facto de ser um documento com uma linguagem simples e de se encontrar traduzida em 6 línguas oficiais diferentes. Viscasillas (2017) reconhece que existe uma grande oferta disponível para consulta de trabalhos e outros materiais de apoio à Convenção, que mitiga os custos de informação e o o aparecimento de possível concorrência desleal.

O conceito do “*jurisconsultorium*”² é, no entendimento de Andersen, C. (2015, pp. 911-935) um dos pontos chave para o sucesso da CISG e de enorme utilidade para empresários, advogados, juristas ou académicos, mas sobretudo para juizes. Algumas das principais bases de dados de acesso a documentação relativa à Convenção são (Schwenzer, I. (2013): *UNCITRAL Law Library*, *Unilex*, *Pace Law* *Albert H. Kritzer CISG Database*, *CISG-online platform*, e *Case Law on UNCITRAL Texts (CLOUT)*. A publicação pela UNCITRAL do texto de apoio “*Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*” (Edição 2016) é também uma fonte de informação útil. Spagnolo, L. (2010) explica que decisões informadas traduzem um menor risco associado: mais segurança e menos tempo dispensado nas transações comerciais internacionais e diminuição do tempo despendido em processos de negociação, na ótica de promover boas relações contratuais e de confiança entre as partes. A Convenção elimina, assim, um conjunto de barreiras

² Obrigação de se consultar e fazer referência ao que está a ser feito noutras jurisdições relativamente à matéria jurídica em questão. Requer que se recorra a obras de autores de outros Estados-Membros. Solicita-se aos juizes e consultores jurídicos que encontrem inspiração e até autoridade em precedentes da CISG de outros Estados-Membros. Cf. Andersen, C. (2015).

decorrentes da complexidade e multiplicidade de dispositivos legais associados ao comércio internacional já existentes nos diferentes estados e que trazem para o campo negocial incerteza e riscos que podem ser evitados (Spagnolo, L., 2013).

Tudo o que foi referenciado acima culmina ainda num efeito de aprendizagem que advém da experiência das partes e que lhes trará benefícios (Cuniberti, G., 2021). Em particular, é reconhecido um efeito de “*networking*”, à semelhança do que é defendido pela Teoria das Redes de Johanson e Mattsson (1988). Silva, S.C.; Menezes, R. & Pinho, J.C. (2018) escreveram que nos processos de internacionalização é importante promover uma rede (network) de conhecimentos interentidades, de modo a estabelecer relações diretas e indiretas de negócio, trocar know-how relativo aos regimes legais e económicos e maximizar as potencialidades de cada uma das partes, enfatizando as suas vantagens competitivas e reduzindo riscos e/ou custos.

2.1.3. Uma tentativa de harmonização e unificação jurídicas

Como já foi referido *supra* uma das grandes vantagens da CISG é a harmonização do regime legal que regula a venda internacional de mercadorias no segmento B2B e dentro do âmbito de aplicação material constante dos artigos 2.º e 3.º da Convenção (Schwenzer I. (20113).

Dentro das tentativas de harmonização e unificação jurídicas mais promissoras constam o GATT, que posteriormente constituiu a OMC [WTO], e a CISG, preparada pela UNCITRAL e suportada pelos Princípios dos Contratos Comerciais Internacionais da UNIDROIT (Viscasillas, P., 2017). De facto, segundo a OMC [WTO] (2014), após a sua entrada em funções em 1995, esta organização conseguiu angariar através de um total de 164 membros, cerca de 95% do comércio à escala global, tendo ao seu dispor um Sistema de Resolução de Conflitos que se encarrega de resolver divergências que possam surgir entre os Estados-Membros.

Dentro do panorama atual, as entidades empresarias têm também recorrido bastante à Câmara de Comércio Internacional de duas formas distintas (Cuniberti, G., 2014): com recurso à Arbitragem, para mediar e resolver conflitos legais ligados ao comércio internacional e que tem registado “uma trajetória ascendente de casos” (LCIA, 2023) ; pelo uso dos Incoterms® - os *International Commercial Terms* são um conjunto de 11 termos comerciais, de natureza voluntária, que tornam mais uniformes, claros e transparentes os

contratos de transações internacionais (Graffi, L., 2011). Estes termos sinalizam os direitos e as obrigações das partes, abordando aspetos como: as obrigações entre o vendedor e o comprador (transporte, seguro das mercadorias, documentos de transporte e licenças), a transferência do risco do vendedor para o comprador; a distribuição de custos (Viscasillas, P. (2022). pp. 865-917). Mais recentemente, e de natureza regional, Viscasillas, P. (2013) aponta que têm surgido organizações como a AfCTA (Tsorme, R., 2021), a OHADA (Bonell, M., 2008) e a PACL (Grebieniow, A., 2021) – organizações/projetos que visam regular o comércio internacional no bloco regional em que se inserem através, respetivamente, do estabelecimento de zonas de comércio livre e da promoção da harmonização do “direito dos negócios” (Tabela 1 - Recursos Legais do Comércio Internacional – Elaboração Própria, em anexo).

2.2. Sucessos e limitações

Com as suas longas décadas de existência, a OMC [WTO] e a Convenção de Viena foram alvo tanto de críticas como de aclamações (Schwenzer, I., e Hachem, P. (2009), pp. 457–478). De entre os sucessos da CISG, Castellani (2013) reforça a capacidade da Convenção de albergar diferentes tradições jurídicas, i.e. *civil law* e *common law*, sistemas económicos distintos, desde economias desenvolvidas, a emergentes e em desenvolvimento e culturas de todos os cantos do globo, cada qual com suas especificidades. Algo consensual terá sido o papel da Convenção de Viena na redução dos custos de transação, uma vez que, com apenas um acordo multilateral é possível regular a venda internacional de mercadorias, reduzindo os custos e tempo despendido em negociação (UNCITRAL, 2015). Neste sentido, a Convenção surge como um recurso intangível e que, de acordo com o *VRIO framework* (Peng, 2021), confere às empresas uma vantagem competitiva sustentada. É um recurso raro (por se aplicar especificamente aos contratos para venda internacional de mercadorias), valioso (pela flexibilidade e certeza legal), não imitável (pelo esforço de harmonização) e com carácter organizacional importante (as empresas conseguem reduzir os custos de transação). Assim, as empresas garantem uma atmosfera negocial, acima de tudo previsível. Brand, R., (2019) admite ainda a atuação da Convenção como uma “terceira entidade”, que preserva a neutralidade e não toma partidos. Os encontros com contrapartes pró-CISG podem também criar um “efeito de rede”, com “*spillovers*” de conhecimento, que podem mudar gradualmente o ambiente de tomada de decisões (Dachs, B. e Ebersberger, B., 2006). Neste sentido, e de

acordo com Druzin, B. (2009), quanto maior a frequência com que as jurisdições lidam com contrapartes pró-CISG, maior a rapidez com que os “efeitos de rede” conduzem à reavaliação da CISG, promovendo a transparência legal. Além disso, a proteção do princípio de liberdade contratual das Partes, através de mecanismos como a cláusula de opt-out, e que está prevista no artigo 6º, gera um clima de segurança atrativo (Mimoso, M. J. e de Azevedo, L., 2022).

Apesar das vantagens supramencionadas, alguns académicos identificam também limitações. Uma das críticas mais discutidas e destacada por Zeigel (2005), é a ambiguidade dos conceitos aplicados no texto legal: se por um lado se procura a utilização de linguagem simples e acessível, por outro verifica-se que alguns termos não estão bem definidos e que existem lacunas de linguagem contratual. Yang, F. (2011) menciona algumas inconsistências quanto à clareza dos conceitos introdutórios do documento, que poderão ser passivos de diferentes interpretações, não só por serem demasiado abrangentes, mas também por, em termos linguísticos, acarretarem dificuldades de tradução para as línguas maternas dos países contraentes da CISG.

Ferrari F. (2010) afirma que a esfera de aplicação da CISG não contempla, por exemplo, questões relativas à validade do contrato revelando uma abrangência contratual limitativa. DiMatteo, L. (2013) completa Ferrari ao evidenciar algumas restrições que a Convenção de Viena define o seu âmbito de ação: a CISG é somente aplicável a transações comerciais internacionais, apenas no segmento das trocas B2B e requer que a sede de cada uma das partes seja localizada em estados diferentes e que pelo menos uma seja signatária

Berman (2016) refere que o pluralismo jurídico e económico que foi defendido desde a origem da Convenção é um desafio para a harmonização jurídica, pela prevalência inequívoca da diferença. Para o autor, o conceito de pluralismo surge assim como um elemento-chave, quando nos referimos à individualidade de um Estado. Não obstante a importância de um processo de unificação, mesmo nesta condição, surgiram uma grande variedade de interpretações diferentes, que são reflexo da identidade própria de cada cultura, argumentam DiMatteo L.; Dhooge, L.; Greene, S. & Maurer, V. (2004).

Schwenzer, I. & Hachem, P. (2009) apontam falhas não só à atribuição da responsabilidade de aplicação da Convenção aos tribunais das jurisdições das partes em conflito, mas também à não criação de um tribunal/instituição competentes e próprios com poderes para fazer aplicar as normas previstas pela CISG. Para Horrigan; Laryea & Sagnolo (2012), a falta de formação dos juízes relativamente a estas matérias de carácter internacional,

quer seja jurisprudência externa, quer sejam estudos acadêmicos, quer o próprio conhecimento da lei e do seu âmbito de aplicação é razão suficiente para o ceticismo que ainda se faz sentir relativamente à Convenção, em países como a Austrália, os EUA e Alemanha.

Ripley B. (2021) salienta que a CISG é potenciadora, como já mencionado, de um ambiente de segurança especialmente para partes contratantes menos experientes e que não beneficiaram dos princípios de liberdade contratual ou de autonomia. No entanto, Fellmeth, A.X. (2009) reforça que em transações mais maduras, o âmbito de aplicação e utilidade das provisões da CISG poderão ser considerados como limitados e, por isso, são mesmo excluídos pelas partes, tal como previsto pelo artigo 6º. Aliás, Ferrari, F. (2010) recorda que quando as partes não escolhem a lei aplicável ao contrato, um juiz europeu, regra geral, tende a determinar que a lei a reger os contratos internacionais de venda será a lei do país onde o vendedor tem residência habitual (Artigo 4.º n.º 1, do Regulamento (CE) n.º 593/2008 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 17 de junho de 2008 - Regulamento Roma I).

Em suma, analisando as suas vantagens/sucessos e desvantagens/lacunas, verificamos que a CISG pode ser considerada um documento elástico, mas com potencial para se alongar mais além do que o seu esboço original (Lookofsky, 2003).

2.2.1. A cláusula de *opt-out*

O protecionismo económico ainda é, nos dias de hoje, uma realidade, na política económica de alguns países e a literatura económica também aborda as razões que levaram estes países a escolher estas medidas (Krugman, P; Obstfeld, M. & Melitz, M., 2018). A título exemplificativo, Adam Smith e David Ricardo acreditavam que o protecionismo tinha um papel importante na economia (Africano A.P.; et al, 2018). Ricardo, D. (2015), no contexto da Teoria das Vantagens Comparativas, argumentou que os Estados deveriam concentrar a sua produção no bem em que teriam vantagem competitiva. Assim, maximizariam a sua riqueza através do comércio internacional, com a exportação dos produtos que produziriam de forma mais eficiente e a importar aqueles em que os outros países (concorrentes) teriam maior vantagem de produção, i.e., teriam vantagem comparativa na produção desses produtos (Ricardo, D., 2015).

O isolacionismo de um país pode ser justificado por várias razões: a proteção da segurança nacional, da saúde pública, a eliminação da concorrência desleal, do dumping, da

concorrência imperfeita, a criação de *clusters* e de *spillovers*, os ganhos nos termos de troca e a redução de falhas de mercado associadas a externalidades (Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M., 2018). Jackson, J. H., (1989) acredita que, apesar de tudo, o que foi descoberto por estes economistas nos séculos XVIII e XIX, o decurso da história nos anos que se seguiram foram marcados por períodos de protecionismo, na sua maioria associados a épocas históricas difíceis e que alteraram a ordem mundial. O autor entende que é no contexto do pós-guerra (II Guerra Mundial) que se cria a ideia de cooperação económica e de comunidade internacional interdependente. Neste seguimento, surgem acordos internacionais como o GATT, organizações como a OMC [WTO], formas de integração económica como a União Europeia e convenções como a CISG. Com Dunning, J. & Lundan, S. (2008) entende-se que a globalização não é apenas um fenómeno, mas uma era de mudança na ordem mundial associada à necessidade de regular a “nova” comunidade internacional, promovendo a redução de barreiras e a cooperação entre as partes.

As organizações internacionais, convenções e outros instrumentos jurídicos vieram permitir isto, como já foi demonstrado *supra*. No entanto, Ezrahi (1999) defende que, à data, um dos maiores obstáculos à estabilidade global seria a existência de cláusulas de opt-out. Para o autor tratava-se de uma referência clara às políticas protecionistas, promotoras do isolacionismo dos Estados. Exemplos desta cláusula podem ser encontrados no artigo XXXV do GATT (1947), mais tarde no artigo XIII da OMC [WTO] (“Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization”, 1994, abril, 15) e no artigo 6º da CISG.

Sem descartar o legado protecionista e isolacionista americano (The Economist, 2023, janeiro), e facto de o país ter sido um dos estados contratantes originais da CISG (UNCITRAL, *Status: CISG*, 2023). Coyle, J. (2011) provou que existem poucas decisões judiciais americanas reportadas com base na CISG e um vasto número de situações de opt-out. Coyle, J. (2011) conduziu um estudo, em 2009, onde descobriu que nos Estados Unidos da América, em 98% dos contratos, excluíram a CISG como lei aplicável. Para Coyle (2016), trata-se de um caso de “*automatic opt-out*”, visto que a Convenção é excluída sem ser dada a devida importância à escolha da lei, sem uma análise da situação e de custo-benefício.

Spagnolo, L. (2021) aponta que alguns dos motivos associados a este comportamento poderão estar relacionados com os “*start-up costs*” de conhecer a Convenção e de aprender a aplicá-la. Sabendo que os Estados Unidos têm uma tradição jurídica baseada na *common law* (Juriglobe, University of Ottawa, 2023 – mapa em anexo) e que a CISG se apoia mais em *civil law*, as diferenças entre estes sistemas jurídicos podem levar a esta relutância (DiMatteo, L.

& Janssen, A., 2012). Além disso, a legislação interna norte-americana é bastante complexa, dispondo, em matéria comercial, por exemplo, do UCC para regular as transações comerciais dentro do país (Flechtner, M.H., 2010). Sendo uma das maiores potências económicas do mundo, questões relativas a matérias de previsibilidade negocial, segurança jurídica e proteção das especificidades das mercadorias e das empresas americanas estão constantemente a ser acauteladas (Dunning, J. & Lundan S., 2008). Para Silva, S.C.; Menezes, R. & Pinho, J.C. (2018) a estabilidade e escolha legais são garantias de controlo e acautelamento destas preocupações.

A par com o comportamento norte-americano, também a Austrália apresenta situações idênticas. Vendo a importância que a Convenção de Viena ganhava na região da Ásia-Pacífico, a Austrália aderiu à CISG no ano de 1989 (UNCITRAL, *Status: CISG*, 2023). Apesar disso, Spagnolo, L. (2009) deparou-se com a prática de “opt-outs automáticos” supramencionada e justificada pelos seguintes fatores:

- “*path dependence*” (Spagnolo, L.,2010) – basear a tomada de decisões no que já foi feito, evitando o desconhecido;
- “*unfamiliarity*” (Spagnolo, L.,2010) – falta de conhecimento sobre a CISG entre as profissões jurídicas da Austrália;
- “*status quo bias*” (Kahan, M. e Klausner, M., (1996), p. 347) – aversão à mudança.

Neste seguimento, Spagnolo, L. (2009) questionou a competência dos advogados australianos, alegando negligência profissional. Nesta perspetiva, Ferrari, F. (2008) defende que as partes têm o direito ao aconselhamento fidedigno e atual, sobre os mais recentes desenvolvimentos relativos ao direito comercial internacional, como é o caso de novas convenções a vigorar no país (neste caso a CISG) e apesar dos custos inerentes à sua aprendizagem. Para o autor, conhecimento jurídico não pode ser considerado um custo-afundado. Spagnolo, L., Horrigan, B. T., & Laryea, E. T. (2012) concluíram, ainda, que o crescente número de estados “pro-CISG” exigirá uma mudança deste panorama de “aversão” a uma ordem jurídica global e de “opt-out automático”. Torna-se algo imperativo a considerar, de modo a garantir “*bargaining power*” nas transações comerciais internacionais (Peng, 2021).

2.3. A ratificação em Portugal

Antes de se analisar a situação portuguesa é importante observar alguns exemplos paradigmáticos de ratificação (ou não) da CISG. O Brasil e o Japão foram das últimas grandes economias a aderir à Convenção (UNCITRAL, *Status: CISG*, 2023). No Brasil, desde 2004, os efeitos consequentes desta adesão são visíveis, não só em termos do número crescente de estudos jurídicos e económicos sobre a aplicação e o impacto da CISG, mas também no que toca à quantidade de países que, por estabelecerem relações comerciais com o país sul americano, ficaram inequivocamente ligados à CISG (Schwenzer, I.; Pereira, C. & Tripodi, L., 2022). São estes países pertencentes ao MERCOSUL, à União Europeia, à NAFTA e ASEAN, englobando assim os 4 cantos do globo (Schwenzer, I.; Pereira, C. & Tripodi, L., 2022).

Porém, a ratificação ou não do documento tem sido tema de discussão para alguns países. O grande dilema começa com o Reino Unido (Nikolova, S., 2012). Para Kalaitzoglou, K. (2022), a não ratificação da CISG por parte do governo britânico é geradora de controvérsia, sendo que o ceticismo de muitos países em relação à convenção prende-se com a inércia dos ingleses. Alguns factos a ter em conta:

- 1) O Reino Unido é classifica pelo *KFO Globalization Index* (KOF Swiss Economic Institute, 2022; referente ao ano de 2020) como a 5ª economia mais globalizada;
- 2) O país possui um sistema legal denso, com instrumentos, mecanismos e organizações próprias destinadas a regular as transações comerciais (TheCityUK, 2023). A LCIA é uma das principais instituições internacionais do mundo para resolução de disputas comerciais (LCIA. (2023). *Reports*);
- 3) De acordo com o *The Global Financial Centres Index 33* (Z/Yen Group: Mainelli, M. e Wardle, M., 2023), Londres está em segundo lugar no ranking dos melhores centros financeiros mundiais, apenas ultrapassado por Nova Iorque;
- 4) A *LegalUK* contratou os serviços de consultoria económico-financeira da *Oxera Consulting LLP* (2021, outubro, 5) para conduzir, em 2021, um estudo que concluiu que a lei inglesa tem valor económico (“*Economic value of English law*”), sendo uma promotora chave de atratividade de investimento e geradora de vantagem competitiva.

- 5) Os seus principais parceiros comerciais - China, Estados Unidos da América, Suíça (OMC [WTO], 2022) - ratificaram a Convenção de Viena (UNCITRAL, Status: CISG, 2023).

Hayward, B., Zeller, B., & Andersen, C. (2018) procuram saber se a CISG pode funcionar como (uma) parte da lei inglesa na regulamentação de vendas internacionais e esta continuar, *ceteris paribus*, a ter vantagem competitiva no que toca à sua atratividade enquanto centro financeiro e legal para as transações internacionais. Não obstante, é importante notar que, de acordo com OMC [WTO] (2023, junho), o Reino Unido é o segundo maior exportador mundial de serviços, o que poderá indicar que as mercadorias (âmbito de ação da CISG) não serão uma prioridade. Além disso, o parlamento britânico encarregou-se de regular as transações deste setor com o *Sale of Goods Act 1979* (legislation.gov.uk. (2023) *Sale of Goods Act 1979*).

O continente africano é outro exemplo, embora envolvendo trâmites diferentes. Segundo o African Development Bank e African Development Bank Group (2023), o crescimento médio estimado do PIB real em África abrandou para 3,8% em 2022, de 4,8% em 2021, num contexto marcado pelo desafio da pandemia Covid-19 e da guerra-ucraniana. No entanto, todas as cinco regiões do continente permanecem resilientes, com uma perspetiva de estabilidade (The World Bank, 2023). Com a maior área de livre comércio do mundo e um mercado de 1,2 bilhão de pessoas, o continente africano tem revelado, numa perspetiva macroeconómica, uma tendência emergente (UNCTAD, 2023). No entanto, a insegurança jurídica foi identificada como uma das principais causas de desconfiança dos investidores e, por isso, a OHADA foi criada num contexto de uma conjuntura económica difícil e nada atrativa (Bonell, M., 2008). O comércio regia-se por leis obsoletas, desenquadradas e acrescentando a dificuldade em determinar a lei aplicável. A situação foi agravada pelo mau estado dos tribunais, profissionais inadequados e falta de formação relacionado com matérias externas ao país (The World Bank, 2023). A criação da AfCTA em 2018 foi um grande passo para que o continente africano seja cada vez mais visto como um *player* relevante no comércio internacional. Tsorme, R. (2021) escreveu que o desenvolvimento económico da AfCTA só é possível quando acompanhado de modernização e harmonização das leis comerciais. Assim e à medida que o mercado global se tornou uno, é cada vez mais evidente que as desigualdades de oportunidades prevalecem, i.e., as empresas ligadas a grandes países desenvolvidos e grandes *players* no mercado das trocas internacionais terão à partida um “*bargaining power*” superior comparativamente com os países em desenvolvimento. Dos 55

países do continente africano, cerca de 11³ são estados contraentes da CISG. A adoção pela AfCTA da CISG não só progressivamente colmataria as dificuldades acima descritas como potencializaria a sua competitividade como bloco comercial regional e contra outros blocos regionais como a UE, a ASEAN (principal parceiro económico) e a NAFTA (Tsorme, R., 2021). Apesar da existência de contratos estandardizados, para os africanos a lei tem natureza “territorial”, distingue Tsorme, R. (2021), i.e., apenas com força-própria dentro das fronteiras do país visado e reforçando assim a ideia de inacessibilidade para os comerciantes.

Para Nicita, A. e Razo, C. (2021), a ascensão da China como uma potência comercial exportadora e importadora começou a tornar-se evidente no final da década de 1970, quando o país iniciou um conjunto de reformas para atualizar, alargar e liberalizar a sua economia. Na viragem de século, o surgimento de CVG's e a adesão da China à OMC [WTO] mudaram o paradigma comercial chinês. Contando com uma maior dinamização do comércio transnacional, a CISG entra em vigor no ordenamento jurídico chinês no primeiro dia do ano de 1988 (UNCITRAL, Status: CISG, 2023). Yang, F. (2011) descreveu a língua e tradução dos termos legais, a adesão das duas Regiões Administrativas Especiais – Macau e Hong Kong - e a adaptação aos costumes legais comuns ocidentais, como barreiras iniciais. Em termos de resultados, Long, W. (2011) considera a CISG uma mais-valia, na medida em que promoveu o comércio internacional chinês, tornando-o mais atrativo, legalmente mais acessível e menos dispendioso, apesar dos custos iniciais supramencionados. O autor acredita que a CISG não só interveio como instrumento regulador das transações internacionais na RPC como também preencheu lacunas importantes na lei contratual do país. Face ao disposto, a tendência pro-convenção adotada pelos empresários e respetivos advogados chineses é acima de tudo um “meio” para atingir o conceito de “harmonização”, já previamente mencionado neste estudo.

Os países previamente referenciados não terão sido escolhidos ao acaso. Portugal tem relações comerciais, históricas ou políticas relevantes com estes Estados:

- a) EUA, China, Austrália, Alemanha, Reino Unido – grandes parceiros comerciais;
- b) Brasil – semelhanças culturais; partilha linguística;
- c) Japão – em 2023 celebram-se “480 anos de amizade entre o Japão e Portugal” (Makoto O., 2023);
- d) Países Africanos – relação histórica colonial; partilha linguística; partilha de costumes;

³ Benin, Burundi, Camarões, Egito, Gabão, Guiné, Lesoto, Libéria, Mauritânia, Uganda e Zâmbia - Cf. Tsorme, R. (2021).

Portugal teve razões para ratificar a Convenção de Viena, nomeadamente acompanhar o desenvolvimento jurídico-económico dos seus parceiros comerciais e do comércio transnacional português (Nascimento, A., 2018). A Convenção foi aprovada, para adesão, pelo Decreto n.º 5/2020, de 7 de agosto, que contém em anexo a versão autenticada em inglês e uma tradução em língua portuguesa. Foi publicado em Diário da República I, n.º 153, de 07/08/2020 e entrou em vigor a 1 de outubro de 2021. Esta adesão ambiciona reforçar a credibilidade e competitividade do país perante a ótica internacional, reforçar o leque de parceiros de negociação e agilizar este processo através da redução dos custos de transação (Nascimento, A., 2018). O país beneficia agora de 40 anos de escrita académica e jurisprudência na área da compra e venda internacional de mercadorias, inclusivamente na sua língua materna, uma vez que o Brasil terá sido o primeiro país lusófono a adotar a CISG.

Segundo Manuel Barrocas (2013) existem vários pontos comuns entre o Código Civil Português e a CISG. O princípio da boa-fé é apresentado tanto no artigo 227º e 762º do Código Civil Português, bem como no artigo 7º n.º1 da CISG. A interpretação de lacunas nas disposições legais está prevista no artigo 7º n.º2 da CISG e no artigo 10º e 11º do Código Civil Português. Pestana de Vasconcelos, M. (2022) aponta diferenças substanciais entre os dois regimes. O Código Civil Português é um código novecentista, o que pode justificar o “carácter limitado do regime da venda comercial” (Pestana de Vasconcelos, M., 2022). Segundo o autor, os dois textos diferem em matérias de incumprimento de contrato. É absolutamente decisivo a CISG não “exigir culpa para a resolução do contrato” – o conceito de *“fundamental breach of contract”*. Contrariamente, o direito português prevê não só a resolução do contrato, como institui a indemnização. Contratualmente e dependendo das condições apresentadas, as partes revelarão maior interesse para com o carácter imputável do incumprimento, passível de indemnização, previsto pelo Código Civil e que vai para além da “simples impossibilidade” (Pestana de Vasconcelos, M., 2022), abordada pela CISG. Outros entenderão que a simples cessação de contrato é a melhor opção.

Em questões de competência internacional, a lei portuguesa reconhece a prioridade de regulamentos europeus e outros instrumentos internacionais (Art. 59º Código de Processo Civil). No entanto, sendo o contrato um acordo bilateral, é comum a cláusula de opt-out da CISG já seja apresentada em minuta, por razões já referidas no ponto 2.1.2 do Capítulo 2 da presente Dissertação. Destacar o Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra, de 18-01-2022, Processo n.º 2068/20.4T8LRA.C1, que num litígio entre uma sociedade portuguesa e uma sociedade com sede na Alemanha, tendo por objeto um contrato de natureza comercial,

escrito e em que o tribunal competente e a cláusula de opt-out foram previamente acordados.

Da fundamentação do referido Acórdão mostrou-se provado que:

“II. A autora nunca se opôs aos termos e condições ali aludidos.

III. Sob o ponto 11. dos referidos termos e condições gerais da ré, disponíveis no respetivo sítio na internet, consta o seguinte: Local de execução, jurisdição competente, direito aplicável:

11.1 O local de execução e de cumprimento das nossas obrigações e das obrigações de pagamento do cliente é Freiburg im Breisgau.

11.2 A jurisdição competente é a de Freiburg im Breisgau. Poderemos igualmente intentar ação contra o cliente na sua jurisdição geral habitual.

11.3 Relativamente a todas as relações jurídicas entre nós e o cliente aplica-se exclusivamente o direito substantive da República Federal Alemã, com exclusão das disposições relativas a conflito de leis; não é aplicável a Convenção das Nações Unidas sobre a Venda Internacional de Mercadorias (CISG, na sigla inglesa). As cláusulas relativas à entrega devem ser interpretadas de acordo com os INCOTERMS, na respetiva versão em vigor.”

2.3.1. O impacto no processo de internacionalização das empresas

Segundo a Organização Mundial do Comércio (2022), Portugal conta com um PIB per capita de cerca de 23 259 US\$ (2019-2021) e um valor de comércio per capita de cerca de 9 695 US\$ (2019-2021). O comércio representou cerca de 41% do PIB total português entre 2019 e 2021. Em 2019, ocupava o 39º lugar do ranking (entre 190 economias) “*Ease of doing business*”, parte integrante do relatório *Doing Business 2020* (The World Bank, 2019). De acordo com a AICEP, as exportações de bens e serviços em 2022 ultrapassaram, pela primeira vez, os 100 mil milhões de euros perfazendo um crescimento de 37,6 % face a 2021. Espanha terá sido o principal destino das exportações portuguesas com uma quota de 20,8 % no total, seguindo-se a França (12,5 %) e a Alemanha (10,8 %). O Reino Unido conta com 9 % e, apesar do *Brexit*, ocupa o quarto lugar. Os países da União Europeia são, com uma larga margem, os principais parceiros de negócios das empresas portuguesas.

A pandemia desencadeou uma recessão profunda em Portugal. A guerra, que começou em fevereiro de 2022, pesou muito no comércio mundial, afetou os preços e criou interrupções no acesso a bens essenciais. A resposta política e o progresso da vacinação ajudaram a amortecer o choque e agora a recuperação está a ganhar dinamismo. Contudo, é muito provável que estes três anos criem cada vez mais desigualdade (OMC [WTO], 2023). Será necessário reforçar as políticas comerciais e do mercado de trabalho e terá de se fazer face a novos riscos financeiros e orçamentais, auxiliando as empresas a promover o

investimento e a inovação (Pearce, R., e Papanastassiou, M. (2006). Não obstante, a OMC [WTO] (2022) afirma que o comércio global de mercadorias cresceu 26% face a 2021 – com aumentos de preços médios estimados de 15 % e com o aumento de 9,8 % do volume global de comércio de mercadorias.

A pandemia também desencadeou dilemas jurídicos no âmbito das trocas comerciais. A CISG prevê que certos eventos podem impedir o cumprimento do contrato, sem se referir especificamente a atos *hardship* ou *force-majure*. O artigo 79º da Convenção de Viena dispensa as partes de indemnização apenas se o “incumprimento de contrato foi devido a um impedimento imprevisível e fora do controlo da parte em causa.” (Gillette, C., & Walt, S., 2016). As medidas adotadas pelos Estados no contexto pandémico, nomeadamente, “*lockdowns*”, restrições nas exportações (ex.: EUA), fecho de portos de distribuição de mercadorias (especialmente na China) e cancelamento de fornecimentos, levaram à total disrupção das cadeias de valor global. Muñoz, E. (2021) afirma que a CISG protege afincadamente a autonomia das partes e permite que as mesmas consigam lidar com a abrupta e imprevisível mudança de circunstâncias que a pandemia covid-19 transportou para a ordem mundial. Não obstante, Viscasillas, P. (2022) destaca o papel dos Incoterms®2020 na determinação da transferência de risco, aquando de incumprimento de contrato relacionado com a pandemia, uma vez que na CISG, e de acordo com o princípio *pacta sunt servanda*, os termos acordados no contrato devem ser cumpridos (Ex.: Artigos 28º, 46º e 62º da CISG). A pandemia Covid-19 foi a prova que os instrumentos de direito internacional podem e devem ser suporte uns dos outros, complementando-se e melhorando o ambiente comercial internacional.

Para observar concretamente o comportamento das empresas portuguesas face à Convenção proceder-se-á a um estudo qualitativo junto de empresas portuguesas a definir.

3. Metodologia

Os paradigmas de pesquisa são considerados conjuntos de pressupostos fundamentais sobre os quais assentam a visão do mundo que guiam e estruturam o pensamento do investigador, orientando o seu comportamento (Jonker e Pennink, 2010). Segundo Neuman (2011) o “*background*” permanece implícito no processo de pesquisa, daí a importância da escolha do método mais adequado. Em particular, a aplicação da pesquisa qualitativa ganhou popularidade na área da gestão (Parker, 2012).

Yin (2009) argumenta que existem três condições ideais para conduzir uma análise qualitativa: experiência, pesquisa e análise de literatura académica. O mais importante será definir o problema com base nas perguntas *porquê* e/ou *como?* e que se encontre um objeto de estudo contemporâneo (Wahyuni, D., 2012).

Scapens (2004) alerta para o perigo de selecionar um caso representativo que conduza à generalização. O método de escolha de acordo com razões pré-determinadas é conhecido como amostragem não probabilística. A amostragem intencional é exercida especificamente para escolher casos ricos em informações que correspondam aos critérios necessários para responder às perguntas de pesquisa e às quais se pretende responder. (Bloor e Wood, 2006)

A recolha de dados pode ser feita de duas formas, segundo Parker (2003): de forma primária e secundária. Os dados primários são normalmente adquiridos através de entrevistas semiestruturadas com especialistas. É a maneira mais eficaz de chegar ao mundo real. Os dados secundários constituem publicações internas fornecidas pelos intervenientes ou de carácter público e que são relevantes para o tema. Este método auxilia o investigador a verificar a consistência e veracidade dos dados primários e é denominado de triangulação (Patton, 2002).

Tendo o referido *supra* em consideração, e as particularidades do objeto do presente estudo, a metodologia utilizada será baseada num método qualitativo, com amostragem intencional e com recurso a entrevistas semiestruturadas. A principal característica de uma entrevista é conduzir os entrevistados a partilhar perspetivas, histórias e experiências sobre um determinado fenómeno (Boeije, 2010). A entrevista semiestruturada permite o uso de um guia de questões e temas predeterminados, que preserva a flexibilidade suficiente para permitir ao entrevistado liberdade para dialogar sobre qualquer assunto mencionado durante a entrevista. Uma entrevista de carácter qualitativo é considerada apropriada para a pesquisa de um estudo de caso em que respostas de *sim/não* não serão suficientes.

No âmbito do presente estudo, será elaborado um *Guião da Entrevista* (em anexo) a ser entregue atempadamente ao interveniente, para contextualização prévia e atempada da temática e para servir como fio condutor aquando da entrevista. Além disso, o interveniente receberá também uma *Carta de Apresentação* e uma *Declaração de Consentimento Informado* (em anexo), para autorização de recolha da informação. Pretende-se inquirir o interveniente quanto ao conhecimento do mesmo quanto à CISG e à sua utilização em Portugal. Numa dinâmica de respostas abertas, o objetivo é perceber a importância que a empresa em questão atribui ao ordenamento jurídico aplicável às transações comerciais. Não obstante a posição de cada interveniente, introduzir-se-á o tema da cláusula de opt-out para entender qual é a opinião das partes face à mesma e averiguar se terá sido utilizada para afastar a aplicação da Convenção na resolução de conflitos. De um modo geral, quer-se perceber se as empresas portuguesas a aplicaram, um ano após a entrada em vigor da Convenção de Viena em Portugal.

3.1. Critérios de Seleção

Assim, de modo a alcançar uma amostragem intencional, internacional e fidedigna procuramos entrevistar um número máximo de 10 empresas, de forma a obter informação consistente. A seleção dos casos terá em conta os seguintes critérios:

- a) Empresas nacionais e/ou sediadas em Portugal;
- b) Empresas que celebrem contratos multilaterais, em regime *business-to-business* (B2B) de compra e venda internacional de mercadorias;
- c) Empresas que realizem transações comerciais internacionais para mais de 3 continentes ou para mais de 5 países;
- d) Empresas localizadas no norte e centro de Portugal, por motivos relacionados com o investigador(a).

3.2. Recolha dos dados

As entrevistas realizadas tiveram por base diferentes métodos de abordagem e de fornecimento de informação. As formas mais utilizadas de comunicação foram por escrito (via correio eletrónico), por chamada telefónica e por reunião à distância através da plataforma *TEAMS*. Todos os entrevistados(as) visados na análise de dados assinaram e

remeteram as respetivas declarações de consentimento informado (consultar exemplo em anexo). 1 das 7 empresas entrevistadas optou por permanecer anónima e, por este motivo, será referenciada como “Empresa A”. Ressalvar ainda que 6 das 7 empresas são nacionais e apenas 1 somente sediada em Portugal. Verificados os pressupostos apresentados nos Critérios de Seleção, das mais de 15 empresas convidadas a colaborar no presente estudo, 7 consentiram em partilhar a suas experiências e conhecimento de causa relativo ao tema proposto. Após entrevista com os 7 selecionados verificou-se que as informações fornecidas eram relevantes para o presente estudo e, neste sentido, seriam alvo de análise. Segue uma breve introdução das empresas selecionadas:

➤ **AMORIM**

A Corticeira Amorim, S.A. é uma empresa familiar exportadora desde que abriu atividade, no ano de 1930. Desde então tem investido em canais de distribuição, subsidiárias, joint-ventures (8 atualmente) e outros investimentos relacionados maioritariamente com a inovação (Amorim. (2023). *Factsheet*). Os seus principais negócios são rolhas para vinhos e bebidas espirituosas, sendo o maior produtor a nível mundial, mas produz e vende também revestimentos, produtos aglomerados compósitos e de isolamento à base de cortiça. A Corticeira Amorim produz anualmente 55 mil milhões de rolhas de cortiça (Castro, F. (2020). Atualmente, é líder de renome a nível mundial no setor da cortiça, com 20 unidades industriais e 63 empresas de distribuição. Exportam aproximadamente 95% da sua produção para cerca de 130 países localizados nos 5 continentes (Amorim. (2023). *Factsheet*). Os países para onde exportam o maior volume de negócios são os Estados Unidos da América e restantes países da América, União Europeia e Australásia (Corticeira Amorim, SGPS, S.A. (2022). *Relatório Anual Consolidado 2021*).

➤ **BERD - Projeto, Investigação e Engenharia de Pontes S.A**

A BERD, fundada em 2006, partiu de um projeto do à data aluno da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto e agora atual Presidente e CEO da empresa - Engenheiro Pedro Pacheco. Conta com um portefólio de mais de 20 pontes e viadutos contruídos em 5 continentes. Em 2016 lançou uma nova Unidade de Negócio, as Soluções de Pontes Modulares. O primeiro contrato deste modelo de negócio consistiu no fornecimento de pontes modulares para o Ministério dos Transportes e Comunicações do

Peru, que permitiu uma redução de custos e da pegada carbónica de mais de 20%, através do fornecimento, em 2019, de 145 pontes (BERD, ONE BRIDGE, ONE SOLUTION. (2023). *Media*). No âmbito do *TEDxPorto* (2023), Pedro Pacheco, Presidente e CEO da BERD, afirmou que investe cerca de 10 a 12% dos seus custos anuais fixos em *I&D*. Todo o seu equipamento de construção destaca-se pelo seu *Organic Prestressing System*, um sistema de controlo que reproduz o conceito de músculo humano, sendo usado em paredes de grande porte, na construção de pontes (pode ser encontrada, por exemplo, em viadutos ferroviários na Turquia, no trajeto de alta velocidade). No ano de 2022, a BERD entrou nos Estados Unidos da América, no Canadá e em Moçambique (BERD, ONE BRIDGE, ONE SOLUTION. (2023). *Media*). As suas ligações com a Alemanha, a Holanda e a Eslováquia foram fortalecidas. Além disso, integra consórcios com grandes empresas a nível nacional, internacional, bem como joint-ventures e uma carteira de clientes diversificada. (BERD, ONE BRIDGE, ONE SOLUTION. (2023). *Clientes*) Das muitas distinções recebidas destacam-se: o Prémio PME Inovação *COTEC-BPI* em que foi vencedor no ano de 2020; em 2015, o reconhecimento como *PV Engineering & Manufacturing Venture of the Year*; em 2012 e 2013 o Prémio Top Exporta (Portugal Ventures. (2023). *Berd Portfolio – One Bridge, One Solution*).

➤ **EMPRESA A**

Holding multinacional e transdisciplinar, que conta com 40 anos de existência. Produz uma grande diversidade de bens e presta serviços nas mais diversas áreas. A Empresa A tem empresas em 17 países, estando presente por via dos seus produtos e serviços num total de 133 nações. O peso percentual das exportações naquilo que é a atividade internacional do grupo representa 9%. A Entrevistada é diretora jurídica da Empresa A há cerca de 16 anos.

➤ **HIRUNDO**

Fundada em 2021, com um objetivo de sustentabilidade a *Hirundo* é uma marca de sapatilhas totalmente portuguesa, que logo no ano de fundação vendeu cerca de 50% da sua produção para o estrangeiro (Revista Must do Jornal de Negócios, 2023, março, 24). Afirmam-se como *anti-fashion* e sob o slogan *#slowdown*, vendem um leque limitado de produtos, cativando o público jovem e consciente (Hirundo. (2023). *Our Story*). Eduardo Serzedelo, CEO e Cofundador da *Hirundo* orgulha-se da grande aposta em marketing digital,

aquando da sua fundação e lançamento da 1ª coleção de sapatilhas. O empresário crê que foi um vetor importante para a presença das distintas sapatilhas em todos os continentes e em cerca de 35 países (Revista Must do Jornal de Negócios, 2023, março, 24). Eduardo Serzedelo revelou, no âmbito deste estudo (em entrevista presencial; 2023, abril, 14; Porto), que no ano de 2022, diversificaram as suas vendas para além da abordagem inicial B2C e “abrangeram pequenos retalhistas europeus, numa lógica de B2B”, destacando a escolha de empresas no norte da europa: considera o Reino Unido, a Alemanha e a França como mercados de destaque, bem como a expansão gradual para os Estados Unidos.

➤ **Japan Tobacco International (Portugal)**

A *Japan Tobacco International*, também denominada de JTI, é uma empresa multinacional japonesa na área do tabaco e dos cigarros eletrónicos. É responsável pela comercialização de grandes marcas de renome como a *Winton*, *Mevius*, *Camel* e *LD* em mais de 130 países, com uma equipa de trabalho que engloba cerca de 119 nacionalidades. (JTI. (2023). *About us*) De acordo com um estudo sobre o mercado português de tabaco (“Portuguese Cigarette Brands”), da autoria da Gulf Tobacco (n.d.), a JTI é o segundo operador internacional no setor do tabaco em Portugal. Em 2022, foi considerada pelo *Top Employers Institute* (Jornal Económico n.º 230, 2022, janeiro, 28) como a melhor empresa para trabalhar em Portugal, mercado onde tem escritório e uma equipa comercial, destinada à venda, a promoção e marketing relacionadas com o tabaco ou derivados da JTI.

➤ **SOGRAPE**

Surgiu na região do Douro, com a produção de *Mateus Rosé*. É uma empresa familiar de vinhos com uma forte presença internacional em mais de 120 mercados. A Sogrape é a principal empresa de vinhos de Portugal – Vinhos Verdes, Douro/Porto, Dão, Bairrada, Bucelas e Alentejo - com mais de 30 marcas próprias. Além de produção própria, a empresa aposta na compra de uvas a viticultores portugueses. Gere mais de 1.600 hectares de vinha distribuídos por Portugal, Espanha, Chile, Argentina e Nova Zelândia, sendo que uma das características que mais valorizam é a diversidade do produto, com capacidade de produção de vinhos de alta qualidade e de grandes marcas requisitadas em todo o mundo. Segundo o *Yearbook de 2022* da Sogrape (2023, maio), atualmente, a empresa conta com 11 unidades de negócio, das quais constam operações de produção e distribuição em 10 países. Têm uma

carteira de 6 países com distribuição própria (Reino Unido, Angola, Brasil, Estados Unidos da América e China.). O Reino Unido e os Estados Unidos da América são os principais mercados do grupo empresarial, seguidos da Espanha e dos países da Benelux. Em 2022, 167 garrafas de vinho foram vendidas a cada minuto.

➤ **Symington Family Estates**

A sua história no Douro conta com mais de 130 anos, sendo um dos maiores produtores mundiais de categoria *premium* de vinho do Porto e o principal gestor de vinhas no Alto Douro. A empresa é proprietária de grandes casas históricas de vinho do Porto como a *Graham's*, *Cockburn's*, *Dow's* e *Warre's* e de cerca de 1.024 hectares plantados com vinha. Em 2021, Charles Symington, diretor de produção, referiu em entrevista ao Jornal de Negócios (2021, março) que "somos (a *Symington Family Estates*) sobretudo uma empresa exportadora com mais de 80% da nossa produção vendida no mercado internacional. Temos empresas de distribuição tanto em Portugal como no Reino Unido e Estados Unidos". Nesse ano já contavam com 74,3 milhões de euros de volume de exportação em 98,2 milhões de euros de volume de faturação. A empresa começou por exportar para o Reino Unido ou para as antigas colónias portuguesas, mas após a II Guerra Mundial dá-se a expansão para vários mercados. O Reino Unido é, atualmente, o seu mercado mais valioso, no entanto a Europa Ocidental também se demarca como grande compradora (Holanda, Bélgica, França, Dinamarca ou Alemanha). A *Symington Family Estates* (2022, novembro) relatou na revista "1882. FOR THE NEXT GENERATION. Edition 2. 2022 GRIT AND REWARD", que se encontra a exportar para mais de 75 países, estando o produto disponível em restaurantes, garrafeiras e plataformas de e-commerce em mais de 100 países diferentes.

Tabela 1 - Recolha de Dados (Elaboração Própria)

| | | | | |
|---|---------------------|-------------------------------------|--|--|
|  | Dr. Pedro Magalhães | Diretor Jurídico Data: 11/5/2023 | Entrevista online: plataforma TEAMS | Site da Empresa: Sim Relatórios de Contas: Sim Outros: Não |
|---|---------------------|-------------------------------------|--|--|

| | | | | |
|---|-----------------------------|---|--|---|
|  | Eng. Pedro Pacheco | Cofundador e CEO Data: 11/5/2023 | Entrevista online: correio eletrónico | Site da Empresa: Sim Relatórios de Contas: Não Outros: Sim (artigos/notícias) |
| <i>Empresa A</i> | ----- - | Diretora Jurídica Data: 2/5/2023 | Entrevista online: plataforma TEAMS | Site da Empresa: Sim Relatórios de Contas: Sim Outros: Sim (artigos/notícias) |
|  | Dr. Eduardo Serzededo | Fundador e CEO Data: 14/4/2023 | Entrevista presencial. Local: <i>Foz Business Center</i> – Rua de Diu n.º 414, 4150- 272 Porto | Site da Empresa: Sim Relatórios de Contas: Não Outros: Sim (artigos/notícias) |
|  | Dr. Paulo Veiga | <i>Country Manager</i> Angola, Mozambique & DRC Data: 8/5/2023 | Entrevista online: correio eletrónico e via telefónica | Site da Empresa: Sim Relatórios de Contas: Sim Outros: Sim (documentos do entrevistado) |
|  | Dr. João Antunes | Diretor Jurídico | Entrevista online: plataforma TEAMS | Site da Empresa: Sim Relatórios de Contas: Sim Outros: Não |

| | | | | |
|---|-------------------------------|--|--|---|
|  | Dra. Ana Salomé Martins | <i>Executive</i> <i>Board Member</i> Data: 6/6/2023 | Entrevista online: plataforma TEAMS | Site da Empresa: Sim Relatórios de Contas: Não Outros: Sim (Revista) |
|---|-------------------------------|--|--|---|

4. Análise dos dados

Segundo Udo Kuckartz (2013), uma análise de dados qualitativa deve organizar-se em três passos de análise de texto: temático, avaliativo e construtivo. Gibbs (2009) destaca necessidade de realizar a transcrição dos dados adquiridos (através de entrevistas ou notas pessoais fruto de pesquisa rigorosa) idealmente realizadas pelo próprio investigador, mas podendo ser auxiliado por *softwares* indicados para esse propósito. Após esta transcrição, o primeiro passo - temático - deve consistir na categorização dos dados por temas (Kuckartz, 2013). Os temas escolhidos devem retratar assuntos atuais e, no caso particular deste estudo, devem corresponder a cada problemática evidenciada na Revisão de Literatura. No segundo passo – avaliativo – os dados previamente transcritos são organizados e segmentados, podendo ser atribuída uma codificação para facilitar a leitura de resultados. No terceiro e último passo – construtivo - sistematiza-se os resultados obtidos após a categorização da informação. Gibbs (2009) destaca três softwares de análise de dados qualitativo para promover uma gestão mais eficiente dos dados: *Atlas.ti*, *MAXqda* e o *NVivo*. A escolha do *software* deve ser adequada ao objetivo do investigador e propósito do estudo. No âmbito da presente dissertação, com o auxílio da ferramenta *Atlas.ti* e do programa *Excel* elaborou-se a análise dos dados recolhidos apresentada *infra*:

1ºPasso – Temático

a. Categorização temática

A categorização dos temas baseou-se na Revisão de Literatura, no *Guião de Entrevista* (em anexo) e do balanço da informação disponibilizada. Assim:

Tema 1 – Internacionalização

Tema 2 - A ratificação da CISG em Portugal

a) Sucessos

b) Limitações

Tema 3 - Harmonização e unificação jurídicas

Tema 4 - Gestão de Risco

Tema 5 - Cláusula de opt-out

2ºPasso – Avaliativo

a. Codificação de dados

A cada empresa foi atribuído um número, que corresponde à sua ordenação por ordem alfabética. Assim:

Empresa 1 – Amorim (Corticeira Amorim, SGPS, S.A.)

Empresa 2 – Berd - Projeto, Investigação e Engenharia de Pontes S.A

Empresa 3 – Empresa A

Empresa 4 – Hirundo

Empresa 5 – Japan Tobacco International (Portugal)

Empresa 6 – Sogrape

Empresa 7 – Symington Family Estates

b. Segmentação de dados

Tema 1 – Internacionalização

As empresas 1, 6 e 7 autointitulam-se como negócios familiares, o que configura distinção a toda a dinâmica da cultura empresarial destas empresas. *O Global Family Business Index 2023* (EY & University of St. Gallen, 2023) revela que as 500 maiores empresas familiares do mundo apresentam um crescimento mais acelerado do que a economia global. É na Europa que se localiza a maior percentagem de empresas familiares, seguido da América do Norte com cerca de 30% e a Ásia-Pacífico com 16%. O número de empresas familiares da Ásia-Pacífico tem vindo a aumentar desde 2015. João Antunes, diretor jurídico da empresa 6, realça que “empresas de gestão profissional de origem familiar é um fator de proximidade” no espectro dos negócios comerciais internacionais.

Na pergunta 9 do Guião de Entrevista, solicitou-se aos entrevistados que ordenassem do mais importante para o menos importante, i.e., de 1 a 3 (respetivamente), os seguintes fatores de escolha de parceiros comerciais internacionais: Proximidade cultural (costumes, língua, ...); Proximidade económico-financeira (dívida pública, incentivos fiscais, impostos, balança comercial); Proximidade do sistema jurídico (lei aplicável, decisões judiciais, regulamentação...). Para todas as empresas, à exceção da empresa 2, a proximidade económico-financeira é o fator mais importante de ponderação. A empresa 2 acredita que a proximidade cultural, nomeadamente em termos linguísticos, terá um peso significativo na sua expansão internacional. Contrariamente, todas as outras empresas desvalorizaram este

ponto, justificando-se com o facto de serem empresas com carteiras de clientes já bastante diversificadas e/ou seguras. A grande maioria realiza as suas transações com países da União Europeia, onde essas barreiras já nem existem. Pedro Magalhães, diretor jurídico da Empresa 1 destaca que, apesar da proximidade cultural com a cultura brasileira, não “temos grandes negócios com o Brasil”.

A comercialização dentro de blocos regionais é para estas empresas uma tática importante neste sentido. Eduardo Serzedelo, CEO e cofundador da Empresa 4, refere que o comércio B2B com países do continente europeu “é mais prático, ou seja, é mais favorável, exatamente por estar inserido numa área regional protegida como a União Europeia.”. Por um lado, Paulo Veiga, country manager na Empresa 5, afirma que “nas nossas operações, um fator determinante no fluxo de produtos são os chamados “*trade blocs*”, i.e., áreas em que as taxas aduaneiras são preferenciais nas relações entre países.”. Por outro lado, para as Empresas 6 e 7 a influência e/ou relevo do parceiro no mercado é também importante. João Antunes, diretor jurídico da empresa 7, explica que a escolha de mercados é complementarmente fruto da “dimensão que a Sogrape ocupa no ranking mundial das empresas de vinho”.

No seguimento das respostas à Pergunta 3 do Guião de Entrevista, sabe-se que os principais métodos de internacionalização adotados pelas empresas entrevistadas são exportações, *joint-ventures* e subsidiárias (Africano, A. P., Castro, F. B., Fonseca, M., Afonso, Ó., Forte, R., Alves, R. H., 2018). Paulo Veiga, *country manager* na Empresa 5, explica que as transações internacionais da empresa podem seguir duas vertentes: “pela entidade local do país (subsidiária), que ou tem fábrica própria ou recebe os produtos em regime de preços de transferência; (ou) distribuidores no mercado que, regidos por um contrato de distribuição, adquirem os nossos produtos a uma nossa entidade legal.”. A diretora jurídica da empresa 3, realça a importância de “um parceiro local (...) numa estratégia mais global de crescimento” que terá sido conseguido pelo grupo ao longo dos anos com uma estratégia de entrada nos países onde “compramos ou constituímos (...) subsidiárias e mesmo quando fazemos parcerias com outras entidades. E já aconteceu irmos em consórcio”. A empresa 2 também estabelece, segundo Pedro Pacheco, um regime de parcerias, consórcios de exportação e algumas *joint-ventures*.

Tema 2 - A ratificação da CISG em Portugal

A pergunta 5 do Guião de Entrevista pretendia averiguar quais os 3 mercados internacionais mais importantes para as empresas. Os países indicados foram a França, Alemanha e outros países da Europa comunitária, Reino Unido, Peru, Estados Unidos da América, Argentina, Canadá e China. Todos, à exceção do Reino Unido, são estados signatários da CISG (UNCITRAL, Status: CISG, 2023), o que aumenta a probabilidade de uso da Convenção em transações comerciais com Portugal. (Artigo 1 da CISG) No entanto, todas as empresas tinham algum conhecimento sobre a CISG, mas pouco ou nada sabiam relativamente à sua ratificação em Portugal.

a) Sucessos

Regra geral e perante a pergunta 16 do Guião de Entrevista, as empresas concordaram que os custos de transação e/ou negociação são efetivamente menores quando o direito internacional é regulado de forma uniforme e atribuem mérito à elaboração da Convenção de Viena. Destacou-se a importância da Convenção para “*players*” com pouca experiência no comércio mundial, nomeadamente países em desenvolvimento e economias emergentes, que poderão revelar algumas fragilidades a nível das suas estruturas internas jurídicas e mesmo financeiras. Neste seguimento, a diretora jurídica da empresa 3 refere “estas convenções não são transpostas para a ordem jurídica da mesma maneira. É uma relação bilateral, ou seja (...) sobretudo para os grandes *players* que tenham grandes exportações e que tenham mercados com diferentes jurisdições, diferentes graus de maturidade, diferentes sistemas judiciais (...)” Acrescenta que para os “*players*” com menor experiência talvez a “Convenção seja um barómetro muitíssimo mais objetivo e muito mais fácil, que leva a que as entidades despendam menos tempo na discussão e, de alguma maneira, em certas alocações de responsabilidade, algumas cláusulas contratuais (...) depois também tenham um mecanismo muito mais objetivo, quando houver um conflito.”

b) Limitações

Os entrevistados, quando inquiridos sobre a hipotética inclusão da CISG nas práticas contratuais das empresas (pergunta 20 do Guião de Entrevista), não excluíram totalmente a hipótese. Ana Salomé Martins, *executive board member* da empresa 7, argumenta que “os custos de alterar 130 anos de práticas empresariais” são demasiado elevados. Pedro Magalhães

aponta várias falhas ao texto legal, que já terão sido abordadas no ponto 2.2 do capítulo 2: “(a Convenção) ao tentar ser consensual, os conceitos são também um bocadinho ambíguos (...) tenta concentrar nos mesmos conceitos diversas possibilidades de diversos temas jurídicos, para tentar obter o máximo de consenso”. O entrevistado referiu ainda que a CISG tem uma perspectiva “antiga (para) os temas atuais que são utilizados no comércio internacional”, além de que em transações internacionais de grande escala é necessária “mediação jurídica para outra coisa: que é o local onde é feito o contrato, porque em direito internacional tudo aponta para o sítio onde o contrato é feito e nós temos situações internacionais em que as partes quase nunca se encontraram. Em muitas situações fazem as entregas e os pagamentos através de terceiros e é muito difícil dizer qual o sítio onde foi fechado o contrato”.

Tema 3 - Harmonização e unificação jurídicas

Em caso de litígio as empresas afirmam recorrer ou aos Tribunais Arbitrais ou à Câmara de Comércio Internacional. Quando questionados sobre os custos adjacentes a estas soluções de resolução de conflitos é unânime que são efetivamente elevados. Não se trata, no entanto, de um custo-afundado pela eficácia que estes mecanismos representam para estas empresas. Não obstante, Pedro Magalhães, diretor jurídico da empresa 1, deixou nota que “nos últimos 10 anos” tem diminuído o recurso à arbitragem não só pelos custos associados a traduções, viagens e honorários de advogados estrangeiros. É dado o exemplo de um hipotético litígio envolvendo a China, em que se recorreria à Câmara de Comércio Internacional de Paris. A empresa 1 seria obrigada a ir a “Paris obter uma sentença, mas depois (como) o Tribunal Arbitral de Paris não tem força de discussão (para) executar a sentença, então temos que pegar nessa sentença, ir para a China e obter uma sentença dos tribunais chineses a reconhecer a sentença do Tribunal de Paris; o que é uma confusão terrível e difícil de conseguir”. A solução que o diretor jurídico da empresa 1 encontrou para as dificuldades supramencionadas, foi o recurso aos *Incoterms*®. A AICEP Portugal Global (2023, abril, 24) perceciona este conjunto de regras como um vetor de segurança jurídica para a atividade exportadora dos milhões de pequenas, médias e grandes empresas presentes em todo o mundo, uma vez que, as várias jurisdições adjacentes às trocas internacionais pressupõem, recorrentemente, o aparecimento de conflitos comerciais.

Tema 4 - Gestão de Risco

É da opinião de todos os entrevistados (em resposta à pergunta 15 do Guião de Entrevista), que a falta de harmonização jurídica, traduzida num aumento dos custos de transação e negociação, constitui um fator de risco. A gestão dos riscos negociais é abordada de formas diversas pelos intervenientes. Pedro Magalhães, diretor jurídico da empresa 1 salienta que “o contrato de compra e venda existe independentemente de estar escrito, (independentemente) da forma.”. Face ao enorme volume de contratos de fornecimento que têm de ser feitos por cliente, por encomenda ou quer se trate de uma renovação desses mesmos fornecimentos, as soluções mais viáveis para gerir eficazmente esta logística burocrática é, regra geral, através de minutas standardizadas, indica João Antunes, ou até “a colocação de determinadas condições numa encomenda, eventualmente ter uma resposta com outras condições, até ser certo (que se acordaram) os termos e a encomenda é aceite”, explica Pedro Magalhães. Dentro dos países desenvolvidos (exemplo mais falado pelos entrevistados – União Europeia e EUA) é imperativo a existência de contratos de compra e venda internacional, pela proporção do comércio internacional nessas regiões. Nos países em desenvolvimento (exemplos fornecidos pelos entrevistados – argentina, angola) ou em economias emergentes (exemplos fornecidos pelos entrevistados – BRICS: Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), empresas como a 1, a 3, a 5 e a 6 criam “soluções locais de ter empresas detidas a 100% ou em parceria para distribuição” (afirma João Antunes, diretor jurídico da Empresa 6 em entrevista a 28/4/2023), por questões de enquadramento da empresa no país estrangeiro em termos fiscais, jurídicos e culturais (principalmente linguísticos).

A negociação das cláusulas contratuais está fortemente presente nas relações comerciais de todos os entrevistados e depende largamente da influência do “*player*” com quem estabelecem contrato. Quanto maior a experiência e dimensão do parceiro, maior a probabilidade de existência de contrato standardizado. Por outro lado, quanto mais duradouro for a distribuição ou fornecimento maior a probabilidade de consensualizar os termos contratuais. A diretora jurídica da empresa 2 fala em “alinhamento de vontades e de interesses”.

A pandemia e a guerra encontram-se mencionados nos Relatórios de Contas das Empresas 1, 3, 5 e 6 e na *Revista 1882* (2022, novembro) da Empresa 7, exatamente pelo impacto que teve nas trocas comerciais e nas cadeias de valor global, levantando a dilemas

que nem os contratos, nem a CISG previam. Pedro Pacheco, diretor jurídico da empresa 1, explica que face à “alteração superveniente de circunstâncias”, do Artigo 437.º- (Condições de admissibilidade) do Código Civil Português, muitos contratos tiveram de ser alterados tendo em conta que “os preços dos contratos eram completamente impossíveis (...) não tínhamos as matérias-primas que nos permitissem fornecer (tendo de se) alterar prazos de entrega”.

Todos os Entrevistados referiram que, à data, é raro terem casos de litígio e os que tiveram foram ou de natureza relacionada com incumprimento de pagamento ou qualidade e/ou fornecimento de produto. Para gestão do risco de incumprimento contratual, todas as empresas designam em cláusula contratual o tribunal e lei competentes. Não obstante, a empresa 4 solicita o pagamento adiantado de encomendas para assegurar “não fica com sapatos a mais na mão”.

Tema 7 - Cláusula de opt-out

Nenhum dos entrevistados tinha aplicado, em situação alguma e/ou por iniciativa própria da empresa (ou que tivessem conhecimento), a cláusula de opt-out prevista pelo Artigo 6º da Convenção de Viena. Porém já teriam lidado com minutas de parceiros comerciais que, previamente incluíam a cláusula de exclusão.

Tendo por base o modelo de Schwenger (2013) podemos distinguir três grupos, de diferentes agregados de partes contraentes em comércio internacional:

- a) No primeiro grupo, englobam-se países que façam parte da mesma família jurídica e que, maioritariamente, falem a mesma língua. As diferenças entre os sistemas jurídicos dos Estados são mínimas (por exemplo, países anglo-saxónicos de *common law*). Segundo Schwenger (2013), neste grupo é maior a probabilidade de as partes chegarem a acordo quanto ao foro e à lei aplicável. Se não for esse o caso, é de esperar a escolha de um país terceiro, com a mesma língua e com a mesma tradição jurídica. O resultado de um litígio é classificado neste como “mais ou menos previsível”.
- b) No segundo grupo, uma empresa com grande “*bargaining power*” negocia com uma parte economicamente mais fraca. A empresa “poderosa” tem meios para impor condições, dispondo de departamento jurídicos próprios, que redigem cuidadosamente os contratos. Os tribunais nacionais e o direito nacional da empresa poderosa são regra geral os escolhidos e, preferencialmente, adicionam uma cláusula

de exclusão da CISG (opt-out). Caso se recorra à arbitragem o contexto afigurar-se-á diferente.

- c) O terceiro grupo alberga partes que falam línguas diferentes, quer se trate de um país de *common law*, de um país de *civil law* ou de dois países de *civil law*. Para Schwenzer (2013), “numa situação de plena concorrência”, i.e., se nenhuma das partes tiver poder económico para impor a sua própria lei à outra parte, estas tenderão a acordar no recurso a uma terceira lei, tida com neutra e que, usualmente, é a lei suíça ou a lei inglesa.

Aplicando esta divisão em 3 grupos, verifica-se que as empresas entrevistadas podem operar de formas diferentes:

A empresa 1 tendencialmente encontra situações que vão de encontro ao primeiro grupo e que lhe permitem chegar a um consenso, na maior parte das vezes, relativamente ao foro e à lei aplicável. Porém a empresa também tem o “*bargaining power*” necessário e adjacente à sua posição única no mercado para fazer prevalecer (conforme previsto no segundo grupo) a sua vontade.

A empresa 2 revelou o predomínio de conceitos de segundo grupo ao referir que muitas vezes tem “a necessidade de ir a recrutamento externo, ou seja, a trazer e a colaborar com as sociedades de advogados (estrangeiras) (...) por regra, é quando temos operações complexas, em que se exige algum conhecimento muito específico e não tive hipótese nenhuma de querer que fosse o sistema jurídico português a aplicar-se”.

Para a empresa 3 e 5 não se detém informação suficiente para chegar a uma conclusão exata sobre este assunto. No entanto, deixar nota que estas empresas têm os portefólios de parceiros com maior diversidade de sistemas jurídicos de entre os entrevistados.

Para a empresa 4, aplica-se o terceiro grupo, uma vez que as trocas são essencialmente realizadas na União Europeia e conforme referido pelo seu CEO e cofundador: “nós (portugueses) olhamos para estes sistemas judiciais com alguma desconfiança. No norte da Europa também olham assim para o nosso.”. Enquanto o Reino Unido é baseado na *common-law*, grande parte do continente europeu, incluindo Portugal, inspiram-se no direito civil. As partes não terão por costume impor a sua lei nacional.

Para a empresa 6, o segundo grupo afigura-se como o mais adequado, uma vez que na perspectiva de João Antunes, diretor jurídico, a empresa é detentora de um posicionamento de mercado forte marcado pela “exigência”, “qualidade” e “grande dimensão internacional”,

tornando-a madura, influente e singular. Assim, tem o “*bargaining power*” e posicionamentos necessários para reivindicar as condições que consideras relevantes.

Na empresa 7 verificamos os mesmos pressupostos da empresa 4. Ana Salomé Martins, *executive board member* da empresa 7, salienta que a história da empresa tem uma relação direta com a escolha da lei inglesa como lei aplicável, na maioria dos casos de litígio. Trata-se de uma empresa de base familiar, cuja família é de origem britânica, tornando a escolha “naturalmente óbvia”.

3ºPasso – Construtivo

A partir da segmentação dos dados, concluiu-se o seguinte:

1. 3 de 7 empresas entrevistadas (43%) são empresas de carácter familiar. As empresas familiares têm apresentado um crescimento mais acelerado do que a economia global;
2. Para todas as empresas, à exceção da empresa 2, a proximidade económico-financeira é o fator mais importante de ponderação. A comercialização dentro de blocos regionais, bem como a influência e/ou relevo do parceiro no mercado são para estas empresas “*drivers*” de internacionalização importantes (Zucchella, A., Palamara, G., Denicolai, S.,2007);
3. Os principais métodos de internacionalização adotados pelas empresas entrevistadas são parcerias, consórcios, exportações, *joint-ventures* e subsidiárias;
4. Os mercados mais importantes para as empresas são França, Alemanha, outros países da europa comunitária, Reino Unido, Peru, Estados Unidos da América, Argentina, Canadá e China. Todos, à exceção do Reino Unido são estados signatários da CISG;
5. 7 de 7 empresas tinham algum conhecimento sobre a CISG, mas pouco ou nada sabiam relativamente à sua ratificação em Portugal;
6. 7 de 7 empresas concordaram que os custos de transação e/ou negociação são efetivamente menores quando o direito internacional é regulado de forma uniforme e atribuem mérito à elaboração da mesma. Destaca-se a importância da Convenção para “*player*” com pouca experiência no comércio mundial, nomeadamente países em vias de desenvolvimento e economias emergentes, que poderão revelar algumas fragilidades a nível das suas estruturas internas jurídicas e mesmo financeiras;

7. 7 de 7 entrevistados quando inquiridos sobre a hipotética inclusão da CISG nas práticas contratuais das empresas não excluíram totalmente a hipótese, apesar de ser unânime que o documento apresenta várias falhas;
8. Em caso de litígio as empresas afirmam recorrer ou aos Tribunais Arbitrais ou à Câmara de Comércio Internacional, nomeadamente aos Incoterms®. Quando questionados sobre os custos adjacentes a estas soluções de resolução de conflitos é unânime que são efetivamente elevados. Não se trata, no entanto, de um custo-afundado pela eficácia que estes mecanismos representam para estas empresas;
9. 7 de 7 entrevistados concordam que a falta de harmonização jurídica, traduzida num aumento dos custos de transação e negociação, constitui um fator de risco. A gestão dos riscos negociais é abordada de formas diversas pelos intervenientes;
10. A negociação das cláusulas contratuais está fortemente presente nas relações comerciais de todos os entrevistados e depende largamente da influência do “*player*” com quem estabelecerão contrato. Quanto maior a experiência e dimensão do parceiro, maior a probabilidade de existência de contrato estandardizado. Por outro lado, quanto mais duradouro for o contrato de distribuição ou fornecimento maior a probabilidade de consensualizar os termos contratuais;
11. Dentro dos países desenvolvidos (exemplo mais falado pelos entrevistados – União Europeia e EUA) é imperativo a existência de contratos de compra e venda internacional, pela proporção do comércio internacionais nessas regiões;
12. Nos países em desenvolvimento ou em economias emergentes 4 das 7 empresas (57%) criam soluções locais nos países de distribuição, detidas a 100% ou em parceria, por questões de enquadramento da empresa no país estrangeiro em termos fiscais, jurídicos e culturais (principalmente linguísticos);
13. 7 de 7 entrevistados afirmaram que a pandemia e/ou a guerra tiveram algum impacto nas suas relações comerciais e contratuais;
14. 7 de 7 entrevistados referiram que, à data, é raro terem casos de litígio e os que tiveram foram ou de natureza relacionada com incumprimento de pagamento ou qualidade e/ou fornecimento de produto. Para gestão do risco de incumprimento contratual, todas as empresas designam em cláusula contratual o Tribunal e Lei competentes;
15. Nenhum dos entrevistados tinha aplicado, em situação alguma e/ou por iniciativa própria da empresa (ou que tivessem conhecimento), a cláusula de opt-out prevista

pelo Artigo 6º da Convenção de Viena, apesar de já teriam lidado com minutas de parceiros comerciais que, previamente incluíam a cláusula de exclusão;

16. Tendo por base o modelo de Schwenger (2013) podemos distinguir três grupos, de diferentes agregados de partes contraentes em comércio internacional, onde concluímos que as empresas portuguesas, na maioria dos casos, chegam a acordo quanto ao foro e lei aplicáveis. Nas situações em que isto não se verifica, ou existe uma relação direta entre a história da empresa e a escolha da lei que a torna inevitável e óbvia, ou as partes têm “*bargaining power*” para impor condições contratuais face a uma contraparte economicamente e juridicamente menos poderosa.

5. Conclusão

McConnaughay, P. (2001) escreve que os mercados, como meio de alocar os recursos da sociedade, exigem um nível mínimo de regulamentação, não apenas para proteger as partes, mas para manter a segurança jurídica internacional. Estes devem ser uma fonte de recursos jurídicos, económicos e financeiros justos e eficientes tanto para eles próprios como para as partes com quem contratualizam.

Schroeter, U. (2018) revelou que a utilização da Convenção de Viena como modelo aumenta a convergência entre o direito internacional da compra e venda e o direito nacional dos contratos, dando o espaço necessário às especificidades regionais. O documento legal já conta com mais de 40 anos de existência e da leitura extensiva de trabalhos académicos sobre o tema, percebe-se que os sucessos e limitações, apontados ao longo dos anos, irão sempre revelar uma tendência face a um país ou grupo de países, quer sejam “*trade blocks*”, quer partilhem a mesma tradição jurídica (Brand, A., R., 2019). Bailey, J. (1999) depreendeu que a cláusula de opt-out ao promover o princípio de liberdade contratual e autonomia das partes, prejudica a uniformidade na aplicação do direito internacional de compra e venda de mercadorias. Brand, A., R. (2019), adiciona e explica que o pluralismo legal inerente aos 95 estados signatários da CISG se reflete em comportamentos significativamente diferentes face à cláusula de opt-out e à própria Convenção de Viena, sendo imperativo que se estabeleça, *a priori*, as características dos países envolvidos: desenvolvidos, emergentes ou em vias de desenvolvimento; qual a sua tradição jurídica; qual a sua língua materna; avaliar a qualidade e reputação das suas infraestruturas jurídicas. Reflita-se se não residirá aqui o cerne da distinção entre ser pro-CISG ou preferir a sua exclusão automática.

Aaron Fellmeth (2009) refere neste contexto o seguinte: “As empresas que celebram muitos negócios internacionais acabam por se familiarizar com as nuances das leis comerciais dos seus principais parceiros e não se opõem necessariamente a que os seus termos contratuais sejam regidos pela lei inglesa, francesa, canadiana ou japonesa (...) Para estas empresas, a CISG é desnecessária e apenas acrescenta um conjunto de regras complicadas”⁴. A CISG não é estática e pode mudar ao longo do tempo, visto que alguns países que ainda não aderiram à convenção podem considerar fazê-lo no futuro, dada a necessidade de um

⁴ “*Companies that do a good deal of international business eventually become familiar with the nuances of the commercial laws of their major partners, and do not necessarily object to their sales agreements being governed by English, French, Canadian, or Japanese law (...) For these companies, the CISG is unnecessary and merely adds a complicating set of rules.*”

quadro legal uniforme para contratos de compra e venda de mercadorias e após uma análise custo-benefício (Lookofsky, J., 2003).

Em Portugal, cerca de um ano após a sua ratificação, há ainda muita falta de informação, estudo e casos práticos sobre a CISG. Verificou-se que o contacto que as empresas portuguesas têm com a Convenção deriva somente de contextos onde estão inseridas com outros países e estes a nomeiam e que, normalmente, é para excluir o seu uso. Concordar com a cláusula de opt-out previamente minutada, não pressupõe necessariamente uma decisão informada. Estas decisões requerem uma análise custo-benefício que envolve por si só um custo em trabalho e tempo dispensados (Spagnolo, 2009).

Com base na análise dos dados obtidos no âmbito do presente estudo, uma análise dos custos e benefícios quer da diversidade legal quer da uniformidade legal e respetiva comparação de resultados nunca será objeto de quantificação exata e de um resultado universalista, passivo de ser generalizado (DiMatteo, L., 2013). Dependerá sempre da circunstância da transação, das partes, do seu historial, da relação entre ambas e do seu enquadramento jurídico, económico e cultural, i.e., acima de tudo, dependerá da “interpretação metodológica” (DiMatteo, L. & Janssen, A., 2012) que cada Estado faz da Convenção.

A perspetiva desta dissertação culmina no apelo à modernização das instituições jurídicas transmitido pelos entrevistados, direta ou indiretamente. A Revisão de Literatura (nomeadamente com Lisa Spagnolo, Larry DiMatteo e Ingeborg Schwenzer) já havia reforçado a necessidade de os Estados investirem em plataformas digitais de acesso a jurisprudência e estudos académicos sobre a CISG; de juízes e profissionais de direito receberem formação atualizada e coadunada com os novos instrumentos jurídicos que entram em vigor; que a formação académica não seja baseada no “ontem”, mas sim aplicada ao “agora”, porque decisões informadas traduzem um menor risco associado, mais segurança e menos tempo despendido nas transações comerciais internacionais. Só desta forma, conseguirão os estados signatários da CISG ter, inequivocamente, vantagem competitiva com a aplicação da Convenção, suplantando algumas das limitações que lhe estão inerentes e que estão na base da tradição, ainda muito presente (Flechtner, M.H., 2010), de opt-out, ao abrigo do artigo 6 da Convenção de Viena.

Referências Bibliográficas

I. Livros e artigos

Africano, A. P., Castro, F. B., Fonseca, M., Afonso, Ó., Forte, R., Alves, R. H. (2018). *Comércio Internacional: Teorias, Políticas e Casos Práticos*, 1ª Ed., Almedina.

Andersen, C. (2015). A new challenge for commercial practitioners: making the most of shared laws and their 'jurisconsultorium'. *University of New South Wales Law Journal*, Issue 38 (3), pp. 911-935. UWA Faculty of Law Research Paper No. 2015-04, disponível em SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2660069>.

Bailey, James E. (1999, fevereiro) "Facing the Truth: Seeing the Convention on Contracts for the International Sale of Goods as an Obstacle to a Uniform Law of International Sales," *Cornell International Law Journal*: Vol. 32: No. 2, Article 1, 273-317, disponível em <https://scholarship.law.cornell.edu/cilj/vol32/iss2/1>.

Berman, P. (2016). The inevitable legal pluralism within universal harmonization regimes: the case of the CISG. *Uniform Law Review - Revue de droit uniforme*. 21. DOI:10.1093/ulr/unw001.

Bloor, M.A., and Wood, F.A. (2006), *Keywords in Qualitative Methods: A Vocabulary of Research Concepts*, Sage Publications, Limited, London.

Boeije, H. (2010), *Analysis in Qualitative Research*, Sage Publications, London.

Bonell, M (2008). The CISG, European Contract Law and the Development of a World Contract Law. *American Journal of Comparative Law*, v. 56, p. 1-28,16.

Brand A., R. (2019). The CISG: Applicable Law and Applicable Forums. Working Paper No. 2019-14. University of Pittsburgh School of Law.

Castellani, L. (2013). A Adoção da CISG em Portugal: benefícios e perspetivas: *Revista Eletrónica de Direito*, 2.

Coyle, John F., (2011). Rethinking the Commercial Law Treaty. *Georgia Law Review*, Vol. 45, p. 343, UNC Legal Studies Research Paper No. 1582898.

Coyle, John F., (2016). The Role of the CISG in U.S. Contract Practice: An Empirical Study, 38 U. Pa. J. Int'l L. 195, disponível em <https://scholarship.law.upenn.edu/jil/vol38/iss1/4>.

Cuniberti, G. (2014). The International Market for Contracts: The Most Attractive Contract Laws, 34 *Nw. J. Int'l L. & Bus.* 455.

Cuniberti, G. (2021) Is the CISG Benefiting Anybody? 39 Vanderbilt Law Review 1511, disponível em <https://scholarship.law.vanderbilt.edu/vjtl/vol39/iss5/11>.

Dachs, B. & Ebersberger, B. (2006). Knowledge Flows between Multinational Enterprises and National Innovation Systems: The Case of Austria, pp. 13-27 *IN* Tavares, A.T. & Teixeira A. (eds.). *Multinationals, Clusters and Innovation: Does Public Policy Matter?* Palgrave MacMillan.

DiMatteo, L. (2013). CISG as Basis of a Comprehensive International Sales Law, 58 Vill. L. Rev. 691, disponível em <https://digitalcommons.law.villanova.edu/vlr/vol58/iss4/13>.

DiMatteo, L.; Dhooge, L.; Greene, S.; Maurer, V. & Pagnattaro, M. (2004). The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence, 24 *Nw. J. Int'l L. & Bus.*, Issue 2, 299.

DiMatteo, L.; Janssen, A. (2012). Interpretive Uncertainty: Methodological Solution for Interpreting the CISG. *Nederlands Tijdschrift voor Handelsrecht*, pp.52-69,53.

Druzin, B., (2009). Buying Commercial Law: Choice of Forum, Choice of Law, and Network Effect. *Tulane Journal of International & Comparative Law*, Vol. 18, 2009, disponível em SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1561706>.

Efrat, A. (2016). Promoting trade through private law: Explaining international legal harmonization. *Review of International Organizations*, 11(3), 311-336.

Ezrahi, A. M. (1999). Opting out of opt-out clauses: removing obstacles to international trade and international peace. *Law and Policy in International Business*, 31(1), 123-156.

Fellmeth, A. X. (2009). *The Law of International Business Transactions (American Casebook)* (1st ed.). West. Ferrari, F., (2008) General Report *IN* Franco Ferrari (ed.), *The CISG and Its Impact on National Legal Systems* 413, 427.

Ferrari, F. (2012). PIL and CISG: Friends or Foes? *Journal of Law and Commerce*. 31. 45-107. DOI: 10.5195/jlc.2013.48.

Flechtner M., H., (2010) Changing the Opt-out Tradition in the United States. Working Paper No. 2010-10. University of Pittsburgh School of Law.

Grebieniow, A. (2021). Principles of Asian Contract Law at the Crossroads of Standardization and Legal Pluralism. *Asian Journal of Law and Society*, 1-33. DOI:10.1017/als.2021.24

- Graffi, L. (2011). Remarks on trade usages and business practices in international sales law. *Journal of Law and Commerce*, 29(2), 273-296.
- Gibbs, G. (2009.) *Análise de dados qualitativos*. Artmed. Porto Alegre.
- Gillette C. e Scott R. (2005, setembro). 'The Political Economy of International Sales Law', *International Review of Law and Economics*, 25 (3), 446-86, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.irle.2006.02.010> .
- Gillette, C., e Walt, S. (2016). *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Theory and Practice* (2nd ed.). Cambridge: Cambridge University Press. DOI:10.1017/CBO9781316570364.
- Han, S. (2013). Principles of Asian Contract Law: An Endeavor of Regional Harmonization of Contract Law in East Asia, 58 *Vill. L. Rev.* 589, disponível em <https://digitalcommons.law.villanova.edu/vlr/vol58/iss4/7> .
- Hayward, B., Zeller, B., & Andersen, C. (2018). THE CISG AND THE UNITED KINGDOM—EXPLORING COHERENCY AND PRIVATE INTERNATIONAL LAW. *International & Comparative Law Quarterly*, 67(3), 607-641. DOI:10.1017/S0020589318000088.
- Jackson, J. H. (1989), *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*. MIT Press. London.
- Jonker, J. and Pennink, B. (2010), *The Essence of Research Methodology: A Concise Guide for Master and PhD Students in Management Science*, Springer, Heidelberg.
- Kahan, M. e Klausner, M., (1996) "Path Dependence in Corporate Contracting: Increasing Returns, Herd Behavior and Cognitive Biases" 74 *Washington University Law Quarterly* 347.
- Khemani, R.S., Shapiro, D.M., (1993) *Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law- 199* Transaction costs. OECD. p.84. Consultado em <http://www.oecd.org/dataoecd/8/61/2376087.pdf> a 08/10/2022.
- Krugman, P. (2003, August 17th). *The Great Unravelling: Losing Our Way in the New Century* (1st ed.). W. W. Norton & Company.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2018). *International Trade: Theory and Policy*, Global Edition (11th ed.). Pearson.
- Long, W., (2011, novembro, 8) *The Reach of the CISG in China: Declarations and Applicability to Hong Kong and Macao*. The 2nd Annual MAA Schlechtriem CISG

Conference, pp. 83-129, Schwenzer, I. e Spagnolo L., (eds.), Eleven International Publishing, 2011, disponível em SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1956356>.

Lookofsky, J., (2003) In Dubio Pro Conventione? Some Thoughts about Opt-Outs, Computer Programs and Preemption under the 1980 Vienna Sales Convention (CISG). Research Paper No. 51. Duke Law School.

Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization, Apr. 15, 1994, art. 13, in Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations 6, 15 (1994), 33 I.L.M. 1144, 1151 [Agreement Establishing the WTO].

McConnaughay, P. (2001). The scope of autonomy in international contracts and its relation to economic regulation and development. *Columbia Journal of Transnational Law*. 39. 595-656.

McKendrick, E. (2006). Harmonisation of European Contract Law: The State We Are In. *IN* Vogenauer, S. & Weatherill, S. (eds.). *The Harmonisation of European Contract Law: Implications for European Private Laws, Business and Legal Practice* 5, 14–15.

Mimoso, M., & de Azevedo, L. (2022). The need for harmonious interpretation of the rules applicable to international contracts. *Juridical Tribune*, 12(1), 68-79.

Muñoz, E. (2021). Covid-19 and related Public and Private Measures as an Impediment to performing CISG Contracts. *Texas International Law Journal*, Volume 57, Issue 1, disponível em https://works.bepress.com/edgardo_munoz/48/.

Nascimento, A. (2018). *A Harmonização Jurídica como Estímulo à Internacionalização: o caso específico da venda internacional de mercadorias*. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

Neuman, W.L. (2011), *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*, 7th edn, Pearson/Allyn and Bacon, Boston.

Nietzsche, F. (2018). *O Crepúsculo dos Ídolos*. Edições 70.

Nikolova, S. (2012). UK's Ratification of the CISG – An Old Debate or a New Hope for the Economy of the UK on Its Way Out of the Recession: The Potential Impact of the CISG on the UK's SME, 3 *Pace Int'l L. Rev. Online Companion* 69, disponível em <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1027&context=pilronline>

O'Connor, E. (2006). The Role of the CISG in promoting healthy jurisdictional competition for contract law. *Uniform Law Review*, 21(1), 41-59.

Parker, L.D. (2003), "Qualitative research in accounting and management: The emerging agenda", *Journal of Accounting and Finance*, 2: pp. 15-30.

Parker, L.D. (2012), "Qualitative management accounting research: Assessing deliverables and relevance", *Critical Perspectives on Accounting*, 23(1), pp. 54-70.

Patton, M.Q. (2002), *Qualitative Research and Evaluation Methods*, 3rd edition, Sage Publications, Thousand Oaks, California.

Pearce, R. & Papanastassiou, M. (2006). Multinational and National Systems of Innovation: Strategy and Policy Issues, pp.289-308 *IN* Tavares, A.T. & Teixeira A. (eds.). *Multinationals, Clusters and Innovation: Does Public Policy Matter?* Palgrave MacMillan.

Peng, M. W. (2021). *Global Strategy* (5th ed.). Cengage Learning.

Pestana de Vasconcelos, M. (2022). O regime da resolução do contrato na CISG e no direito comercial português. *IN* CISG, Brasil e Portugal: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Almedina, pp. 843-864.

Pignatta, F. (2022) A Uniformização das regras do contrato de compra e venda internacional de mercadorias: suas vantagens, seus desafios. *IN* CISG, Brasil e Portugal – Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Almedina, pp.49-69.

Ricardo, D. (2015). *On the Principles of Political Economy, and Taxation* (Cambridge Library Collection - British and Irish History, 19th Century). Cambridge: Cambridge University Press. DOI:10.1017/CBO9781107589421

Saramago, J. (2005). *As Intermitências da Morte*. Caminho

Scapens, R.W. (2004), *Doing Case Study Research*, *IN* Humphrey, C e Lee, B. (2004). *The Real-Life Guide to Accounting Research: A Behind-The-Scenes View of Using Qualitative Research Methods*. Elsevier. Oxford. 257-279. DOI:10.1016/B978-008043972-3/50017-7

Schlechtriem, P. e Schwenzer, I. (2016) *IN* Schwenzer, I. (ed.). *Schlechtriem, P. e Schwenzer, I., Commentary on the Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 4 ed. Oxford: Oxford University Press.

Schlechtriem, P. (2008). 25 Years of the CISG: An International Lingua Franca for Drafting Uniform Laws, Legal Principles, Domestic Legislation and Transnational

Contracts *IN* Flechtner, H.; Brand, R.; Walter, M. (eds.). Drafting Contracts Under the CISG, Part III, Chapter 7, New York, USA: Oxford University Press, 167-87.

Schroeter, U. (2018) Does the 1980 Vienna Sales Convention Reflect Universal Values? The Use of the CISG as a Model for Law Reform and Regional Specificities, 41 *Loy. L.A. Int'l & Comp. L. Rev.* 1, disponível em <https://digitalcommons.lmu.edu/ilr/vol41/iss1/1> .

Schwenzer, I. (2013). Who Needs a Uniform Contract law, and why? 58 *Vill. L. Rev.* 723 (2013), disponível em <https://digitalcommons.law.villanova.edu/vlr/vol58/iss4/14> .

Schwenzer, I., & Hachem, P. (2009). The CISG Successes and Pitfalls. *American Journal of Comparative Law*, 57(2), 457-478, disponível em <http://www.jstor.org/stable/25652649>, consultado a 5/5/2023.

Schwenzer, I.; Pereira, C. & Tripodi L. (2022). Apresentação da Edição Brasileira. *IN* Schwenzer, I., Costa e Silva, P., e Pereira, C. (coords.) CISG, Brasil e Portugal – Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Almedina.

Silva, S. C., Meneses, R., Pinho, J. C., (2018) *Marketing Internacional Negócios à Escala Global*, 1ªEd., Conjuntura Actual Editora.

Spagnolo L. (2013). Law Wars: Australian Contract Law Reform vs. CISG vs. CESL, 58 *Vill. L. Rev.* 623, disponível em <https://digitalcommons.law.villanova.edu/vlr/vol58/iss4/9>.

Spagnolo, L. (2010). Green Eggs and Ham: The CISG, Path Dependence, and the Behavioural Economics of Lawyers' Choices of Law in International Sales Contracts. *Journal of Private International Law*. 6. DOI:10.5235/174410410792166548.

Spagnolo, L. (2021). The international dimensions of Australian contract law. *IN* Eldridge J., & Pilkington T. (Eds.), *Australian Contract Law in the 21st Century*. 1st ed., pp. 221-241. Federation Press.

Spagnolo, L., (2009) The Last Outpost: Automatic CISG Opt outs, misapplications and the costs of ignoring the Vienna Sales Conventions for Australian lawyers. *Melbourne Journal of International Law* 10(1).

Spagnolo, L., Horrigan, B. T., & Laryea, E. T. (2012, julho, 20). Submission in Response to Federal Attorney-General's Department in discussion paper 'Improving

Australia's Law and Justice Framework: A discussion paper to explore the scope for reforming Australian contract law'. Federal Attorney General's Department.

Tsorme, R. (2021). Ratification of the CISG: A Way Forward to Ensure Success of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA). *Journal of Law, Policy and Globalization*. Vol.107, disponível em <https://www.iiste.org/Journals/index.php/JLPG/article/view/55926/57757> .

Viscasillas, P. (2013). Applicable Law, the CISG, and the Future Convention on International Commercial Contracts, 58 *Vill. L. Rev.* 733 (2013), disponível em <https://digitalcommons.law.villanova.edu/vlr/vol58/iss4/15> .

Viscasillas, P. (2017). Interpretation and gap-filling under the CISG: contrast and convergence with the UNIDROIT Principles. *Uniform Law Review* 22(1), 4-28.

Viscasillas, P. (2022). CISG e Incoterms®2020. CISG, Brasil e Portugal: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Almedina, (pp. 865-917).

Wahyuni, D. (2012, junho, 26). The Research Design Maze: Understanding Paradigms, Cases, Methods, and Methodologies. Social Science Research Network. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2103082 .

Williamson, O. (1979), 'Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations', 22 *Journal of Law and Economics*, 233-261 .

World Trade Organization (2014). WTO E-Learning, The WTO Multilateral Trade Agreements.

Yang, F. (2008), CISG in China and Beyond, 40 *Uniform Commercial Code Law Journal* 373, 383.

Yang, F. (2011). Barriers to the application of the United Nations convention on contracts for the international sale of goods (1980) in the Peoples Republic of China. Queen Mary University of London, disponível em <https://qmro.qmul.ac.uk/xmlui/handle/123456789/2483>, consultado a 11/04/2023.

Yin, R.K. (2009), *Case Study Research: Design and Methods*, 4th edn, Sage Publications, Thousand Oaks, California.

Zeigel, J (2005) The Scope of The Convention: Reaching Out to Article 1 and Beyond, *Journal of Law and Commerce*, Vol. 25: 59

Zeller, B. (2016). Harmonisation of International Contract Law - Dream or Reality? In M. P. Ramaswamy, & J. Ribeiro (Eds.), *Harmonising Trade Law to Enable*

Private Sector Regional Development (CLJP Hors Serie). Victoria University of Wellington.

Zucchella, A., Palamara, G., Denicolai, S., (2007). The drivers of the early internationalization of the firm, University of Pavia, Department of Business Research, Journal of World Business 42 (2007) 268–280. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jwb.2007.04.008>

II. Relatórios

African Development Bank & African Development Bank Group. (2023, March 23). Africa's Macroeconomic Performance and Outlook - January 2023. African Development Bank - Building Today, a Better Africa Tomorrow. <https://www.afdb.org/en/documents/africas-macroeconomic-performance-and-outlook-january-2023>, consultado a 18/6/2023.

Corticeira Amorim, SGPS, S.A. (2022, abril). Relatório Anual Consolidado 2021. Corticeira Amorim, SGPS, S.A., - disponível em <https://www.amorim.com/pt/investidores/informacao-financeira/relatorios-anuais/vendas-sobem-13-e-ultrapassam-os-830-milhoes-de-euros/4710/>, consultado a 18/6/2023.

ICC. (2023). ICC 2023 Trade report: A fragmenting world. ICC, disponível em <https://iccwbo.org/news-publications/policies-reports/icc-2023-trade-report-a-fragmenting-world> , consultado a 18/6/2023.

London Court of International Arbitration. (2023). LCIA 2022 Annual Casework Report, disponível em <https://www.lcia.org/LCIA/reports.aspx>, consultado a 18/6/2023.

Oxera Consulting LLP. (2021, outubro, 5). Economic value of English law. LegalUK, disponível em <https://legaluk.org/report/foreword/> , consultado a 24/06/2023.

Gulf Tobacco (n.d.). Portugal Cigarette Brands. Gulf Tobacco, disponível em <http://www.gulftobacco.com/markets/europe/portugal-cigarette-brands/> , consultado em 23 de junho de 2023.

Sogrape. (2023, maio). Yearbook 2022, Sogrape, disponível em <https://yearbook2022.sogrape.com/> , consultado em 15 de maio de 2023.

The World Bank. (2019). Economy Profile (Portugal) Doing Business 2020 - Comparing Business Regulation in 190 Economies. The World Bank – Doing Business,

disponível em <https://archive.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>, consultado a 24/6/2023.

TheCityUK. (2023, abril) Driving UK growth: Capturing future international investment in a rapidly changing world. Freshfields, disponível em <https://www.thecityuk.com/media/igdhcqov/driving-uk-growth-capturing-future-international-investment-in-a-rapidly-changing-world.pdf> , consultado a 24/6/2023.

UNCTAD. (2023, junho). Global Trade Update. UNCTAD, disponível em https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2023d2_en.pdf, consultado a 24/06/2023.

United Nations Commission on International Trade Law. (2015, julho, 6). Thirty-five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives Proceedings of the High-Level Panel held during the Forty-eighth Session of the United Nations Commission on International Trade Law Vienna, disponível em <https://uncitral.un.org/en/library/publications> , consultado a 17/11/2022.

The World Bank. (2023). Leveraging Resource Wealth During the Low Carbon Transition. Africa's Pulse, No. 27 (April). Washington, DC: The World Bank. DOI:10.1596/978-1-4648-1985-8. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

World Trade Organization. (2022). Trade Profiles 2022. WTO, disponível em https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/trade_profiles22_e.htm, consultado a 24/6/2023.

World Trade Organization. (2022). World Trade Statistical Review 2022. WTO, disponível em https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtsr_2022_e.htm , consultado a 24/6/2023.

World Trade Organization. (2023, abril). Global Trade Outlook and Statistics. WTO, disponível em https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/trade_outlook23_e.htm , consultado a 24/06/2023.

Z/Yen Group: Mainelli, M. e Wardle, M., (2023, março,1), The Global Financial Centres Index 33. Long Finance & Financial Centre Futures disponível <https://www.longfinance.net/publications/long-finance-reports/the-global-financial-centres-index-33/> , consultado em 24/06/2023.

III. Notícias

AICEP Portugal Global (2022, dezembro, 22), disponível em <https://www.portugalexporta.pt/noticias/exportacoes-crescem-acima-110-mil-milhoes-euros> , consultado a 23/6/2023.

O Jornal Económico nº 2130 (2022, janeiro, 28) – Suplemento Top Employers Portugal 2022, disponível em <https://leitor.jornaleconomico.pt/edicao/jornal-economico/2130> e consultado a 23/6/2023.

Castro, F. (2020, janeiro, 9), De uma pequena oficina, Corticeira Amorim fez-se gigante em 150 anos, ECO – Economia Online, disponível em <https://eco.sapo.pt/2020/01/09/de-uma-pequena-oficina-corticeira-amorim-fez-se-gigante-em-150-anos/> , consultado a 18/6/2023.

Fernandes, F. (2021, março), Symington Family Estates: O futuro digital do maior produtor de vinho do Porto, Jornal de Negócios, disponível em <https://www.jornaldenegocios.pt/negocios-iniciativas/detalhe/symington-family-estates-o-futuro-digital-do-maior-produtor-de-vinho-do-porto>, consultado a 15/5/2023.

Makoto, O. (2023, janeiro, 1).480 anos de amizade entre Japão - Portugal. Embaixada do Japão em Portugal, disponível em https://www.pt.emb-japan.go.jp/itpr_pt/480_intercambio.html , consultado a 11/04/2023.

Revista Must do Jornal de Negócios, (2023, março, 24), Hirundo. A marca portuense de ténis ecológicos que já está internacionalizada., disponível em <https://www.must.jornaldenegocios.pt/estilo/moda/detalhe/hirundo-a-marca-portuense-de-tenis-ecologicos-que-ja-esta-internacionalizada>, consultado a 5/5/2023.

IV. Webgrafia

EY e University of St.Gallen. (2023) Global Family Business Index, disponível em <https://familybusinessindex.com/>, consultado a 24/04/2023.

AMORIM. (2023). *Factsheet*, disponível em <https://www.amorim.com/pt/investidores/factsheet/>, consultado a 18/6/2023.

BERD, ONE BRIDGE, ONE SOLUTION. (2023). *Cientes*, disponível em <https://www.berd.eu/clientes/> consultado a 19/6/2023.

BERD, ONE BRIDGE, ONE SOLUTION. (2023). *Media*, disponível em <https://www.berd.eu/media-2/>, consultado a 19/6/2023.

HIRUNDO. (2023). *Our Story*, disponível em <https://hirundo.pt/pages/our-story>, consultado a 19/6/2023.

JTI. (2023). *About us*, disponível em <https://www.jti.com/about-us>, consultado a 23/6/2023.

Portugal Ventures. (2023). *BERD Portfolio – One Bridge, One Solution*, disponível em <https://www.portugalventures.pt/portfolio/berd/>, consultado a 19/6/2023..

Kalaitzoglou, K. (2022, junho, 13). Art 7 CISG: an interpretation challenge or a pretext for non-adoption? The CISG through UK lenses. The Legal Compass Blog, disponível em <https://www.thelegalcompass.co.uk/post/art-7-cisg-an-interpretation-challenge-or-a-pretext-for-non-adoption-the-cisg-through-uk-lenses>, consultado a 10/5/2023.

KOF Swiss Economic Institute (2022) The KOF Globalisation Index, disponível em <http://www.kof.ethz.ch/globalisation>, consultado a 10/5/2023.

Legislation.gov.uk. (2023). *Sale of Goods Act 1979*, disponível em <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/54>, consultado a 10/5/2023.

Nicita, A. e Razo, C. (2021, abril, 27). China: The rise of a trade titan UNCTAD, disponível em <https://unctad.org/news/china-rise-trade-titan>, consultado a 11/04/2023.

Ripley, B. (2021, julho, 8). The Rome I Regulation, the CISG and the EU-AstraZeneca Dispute. EAPIL Blog, disponível em <https://eapil.org/2021/07/08/the-rome-i-regulation-the-cisg-and-the-eu-astrazeneca-dispute/>, consultado a 6/6/2023.

Symington Family Estates. (2022, novembro). 1882 FOR THE NEXT GENERATION Edition 2 2022 GRIT AND REWARD, *Symington Family Estates*, disponível em https://issuu.com/symingtonfamilyestates/docs/2209_1882_symington_v10_eng/1?ff, consultado a 15/5/2023.

TEDx Talks. (2023, maio,11), “Pontes de interrogação e pontes de exclamação | Pedro Pacheco | TEDxPorto”, [Video], YouTube, disponível em <https://www.youtube.com/watch?v=S5A21F7-WIE>, consultado a 19/6/2023.

The Economist. (January 2023), The destructive new logic that threatens globalisation, disponível em <https://www.economist.com/leaders/2023/01/12/the-destructive-new-logic-that-threatens-globalisation>, consultado a 3/7/2023.

Jurisprudência

Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra, de 18-01-2022, Processo n. °
2068/20.4T8LRA.C1, disponível em
<http://www.dgsi.pt/jtrc.nsf/c3fb530030ea1c61802568d9005cd5bb/9206fcae870579e802587dc005dc1a2?OpenDocument> , consultado a 1/7/2023.

ANEXOS

1 Guião de Entrevista (Elaboração Própria)

Detalhes da Entrevista

| | | | | | |
|--------------------------|-----------------------------------|---------------------|-------|--|-------|
| Nome da Empresa: | _____ | Data: | _____ | Hora: | _____ |
| Área(s) de Negócio: | _____ | Ano de Fundação: | _____ | Volume de Faturação do último ano: | _____ |
| Nome do Entrevistado: | _____ | | | | |
| Cargo do Entrevistado: | _____ | | | | |
| Contactos (facultativo): | _____ | | | | |
| | Habilitações Académicas: _____ | | | | |

Internacionalização

Pergunta 1:

Em que ano iniciou a empresa o seu processo de internacionalização?

Notas:

Pergunta 2:

Quais os principais motivos que desencadearam esse processo?

Notas:

Pergunta 3:

Quais os métodos utilizados para o efeito?

Exportação, Parcerias, *Greenfield*, *Joint-Venture*, Subsidiária, *Franchising*, Licenciamento, etc.

Notas:

Pergunta 4:

Para quantos países exportam atualmente? E continentes?

Notas:

Pergunta 5:

Quais são os três mercados internacionais (países) mais relevantes para a empresa em termos de volume de negócios?

Notas:

Pergunta 6:

É frequente celebrarem contratos de compra e venda internacional de mercadorias com parceiros comerciais de outros países?

Em caso de resposta negativa avançar para Pergunta 8.

Notas:

Pergunta 7:

Qual o peso (percentual estimado) destes contratos na totalidade da atividade internacional da empresa?

Notas:

Do Direito

Pergunta 8:

A empresa possui departamento jurídico autónomo? Se não, tem o apoio regular de uma sociedade de advogados (vulgo, avença)?

Notas:

Pergunta 9:

Classifique de 1 (mais importante) a 3 (menos importante) a relevância dos seguintes fatores para a escolha de um parceiro internacional:

___ Proximidade cultural (costumes, língua, ...)

___ Proximidade do sistema jurídico (lei aplicável, decisões judiciais, regulamentação...)

___ Proximidade económico-financeira (dívida pública, incentivos fiscais, impostos, balança comercial)

Notas:

Pergunta 10:

A empresa tem em curso presentemente situações de litígio que envolvam contratos de compra e venda internacional de mercadorias com empresas comerciais estrangeiras? Qual a sua natureza?

Notas:

Pergunta 11:

Nos contratos de compra e venda internacional que celebram é habitual designarem o tribunal competente em caso de litígio?

Notas:

Pergunta 12:

Como costumam ser resolvidas as situações de litígio em contratos de compra e venda internacional de mercadorias?

Notas:

A Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos para Venda Internacional de Mercadorias

Pergunta 13:

Conhece a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos para Venda Internacional de Mercadorias (CISG)? Como?

Em caso de resposta afirmativa à Pergunta 23 seguir para Pergunta 14.

Notas:

Pergunta 14:

Já alguma vez aplicou a Convenção ou se baseou nela para reger os seus contratos de compra e venda internacional de mercadorias?

Notas:

Cláusula de opt-out

Pergunta 15:

Considera a falta de uniformização jurídica entre países geradora de risco negocial?

Notas:

Pergunta 16:

Acredita que os custos de transação, de informação e de negociação poderiam ser mitigados com a existência de um ordenamento jurídico uniforme que regulasse todo o comércio internacional?

Notas:

Pergunta 17:

Sente que uma regulamentação uniforme representaria por outro lado uma perda de liberdade contratual e/ou de identidade jurídica nacional?

Notas:

Pergunta 18:

Está familiarizado com a cláusula de opt-out consagrada no artigo 6.º da CISG?

Em caso de resposta afirmativa à Pergunta 18 seguir para Pergunta 19.

Notas:

Pergunta 19:

Em que contextos se deparou com o conceito e/ou com a cláusula?

Notas:

Pergunta 20:

Que situações, no entendimento da empresa, justificariam não optar por uma Convenção Internacional, como a CISG, para regular um litígio com uma empresa de um país estrangeiro? Porquê?

Notas:

Pergunta 21:

A empresa tem por prática habitual a inclusão nos contratos de compra e venda internacional de mercadorias que celebra a inclusão de uma cláusula de opt-out da CISG? Porquê?

Notas:

2 Declaração de Consentimento Informado (Elaboração Própria).

DECLARAÇÃO DE CONSENTIMENTO INFORMADO

A estudante Ana Rita Pereira Domingues e respetiva orientadora, Prof. Doutora Mariana Fontes da Costa, agradecem de antemão a sua atenção e disponibilidade.

A entrevista proposta integra o projeto de investigação para a dissertação de mestrado desenvolvida no âmbito do Mestrado em Economia e Gestão Internacional da Faculdade de Economia da Universidade do Porto. O seu principal objetivo é analisar o impacto e recetividade da Convenção das Nações Unidas para a Venda Internacional de Mercadorias nas empresas portuguesas, isto é, se dela têm conhecimento, se aplicam ou se a afastam, ao abrigo da cláusula de opt-out, prevista pela Convenção no seu artigo 6º.

De modo a facilitar a recolha e a posterior análise da informação recolhida, será gravado o áudio da entrevista, sob compromisso de que os dados gravados apenas serão utilizados para o estudo em causa. Será ainda assegurado o anonimato do(a) entrevistado(a) e/ou da empresa, se tal for requerido.

A participação neste estudo é voluntária. O entrevistado pode retirar-se a qualquer momento ou recusar-se a participar.

Nestes termos,

Eu, _____, **consinto em participar voluntariamente no projeto de investigação supramencionado, consciente de que os meus dados serão anonimizados, caso assim o solicite, e que não serão citados nomes de pessoas ou instituições contra a minha vontade. Mais acrescento que fui devidamente esclarecido(a) quanto ao tema, objetivos e demais aspetos que considere relevantes sobre esta investigação.**

Assinatura:

Data: ___/___/2023

3 Mapa dos Sistemas Jurídicos - Fonte: Juriglobe. University of Ottawa (2023.)



4 Tabela de Recursos Legais do Comércio Internacional (Elaboração Própria)

| Instrumentos jurídicos | Criação | Tipologia | Objetivos |
|-------------------------------|--|--|--|
| CCI | 1919 | Organização Internacional | Promover a liberalização do comércio internacional e sistemas de investimento que promovem a redução de conflitos; |
| Incoterms® | 1939 (com atualizações a cada 10 anos) | Conjuntos de cláusulas contratuais | Regular a relação entre comprador e vendedor; |
| UNIDROIT | 1940 | Organização Intergovernamental (independente) | Estudar as necessidades e promover a modernização, harmonização e coordenação do direito privado e, em particular, do direito comercial; |
| GATT | 1947 | Acordo Internacional | Promover o comércio internacional e remover ou reduzir barreiras comerciais; |
| UNCITRAL | 1966 | Comissão interna das Organização das Nações Unidas | Reduzir ou remover disparidades nas leis nacionais responsáveis por criar obstáculos no fluxo do comércio internacional; |
| CISG | 1980 | Convenção Internacional | Ser um regime jurídico harmonizado que regule os contratos de compra e venda internacional de mercadorias; |
| OHADA | 1993 | Organização Intergovernamental | Adotar regras jurídicas comuns, simples e adaptadas ao ambiente |

| | | | |
|---------------------|--|--|--|
| | | | económico internacional dos seus estados-membros; |
| Princípios UNIDROIT | 1994 (com atualizações em 2004, 2010 e 2016) | Conjunto de regras para contratos internacionais | Como “soft law”, estes princípios visam a harmonização do direito internacional dos contratos comerciais, fornecendo regras que complementam instrumentos internacionais como a CISG e até mesmo a lei nacional; |
| OMC | 1995 | Organização Internacional | Supervisionar e liberalizar o comércio internacional; |
| PACL | 2009/2010 | Iniciativa privada não governamental | Harmonização regional do direito contratual. |
| AfCTA | 2019 | Maior área de livre comércio do mundo | Eliminar as barreiras comerciais e impulsionar o comércio intra-africano. |

FACULDADE DE ECONOMIA

