



**A IMPORTÂNCIA DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL  
DE MERCADORIAS NAS IMPOTRAÇÕES DE BENS ALIMENTARES PELO  
EMPRESARIADO DE CABINDA EM ANGOLA**

**Nsolo Olósio Henrique**

Dissertação de Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização

**Porto – 2014**

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO  
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



# **A IMPORTÂNCIA DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS NAS IMPOTRAÇÕES DE BENS ALIMENTARES PELO EMPRESARIADO DE CABINDA EM ANGOLA**

**Nsolo Olósio Henrique**

Dissertação de Mestrado apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para obtenção de grau de Mestre em Empreendedorismo e Internacionalização, sob a orientação da Professora Doutora Manuela Maria Ribeiro da Silva Patrício

**Porto – 2014**

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO  
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

*"Deus quer, o Homem senha, a Obra nasce".*

*Fernando Pessoa*

O comércio internacional, como um tema multidisciplinar, engloba fundamentos da teoria económica, estudo do sistema financeiro internacional, legislação pertinente ao comércio internacional, bem com o fenómeno jurídico associado a este.

Partindo do seu conceito às suas teorias económicas, faz-se a leitura do que é aquela actividade à dimensão internacional que visa a troca de bens e serviços entres nações de modo a fortalecer, cada vez mais, as economias nacionais. Com a sua força de penetração em quase todo o mundo, o comércio internacional é considerado hoje em dia como o verdadeiro motor impulsor do crescimento económico das nações.

Sendo uma actividade económica envolvida além fronteiras, a mesma envolve, também, fenómenos jurídicos conectados a diferentes ordenamentos, baseados na celebração de contratos internacionais, definidos como o acordo de livres vontades, visando a alcançar o objectivo comum dos comerciantes; protegendo os seus mútuos direitos e obrigações.

No âmbito do tema ora estudado, o contrato de compra e venda internacional de mercadorias, objecto de estudo, é o que foi focado, uma vez que é o contrato da vida diária dos comerciantes internacionais, e o mais aperfeiçoador no processo da exportação e importação de mercadorias.

Assim, houve a necessidade de examinar a sua importância e o grau da sua utilização junto do empresariado de Cabinda em Angola, especialmente, nas importações de bens alimentares. Os conceitos e fenómenos associados ao tema foram estudados e analisados através de uma investigação bibliográfica, emanada pelos autores reconhecidos e conceituados na área.

Como recursos metodológicos, houve necessidade de proceder a uma abordagem qualitativa, de modo a inquirir, dentro do universo pesquisado, composto por vinte e seis empresas, a percepção do grau de conhecimento deste contrato, pelos empresários de Cabinda, através de entrevistas não estruturadas, realizadas nas sedes das empresas visitadas.

Em conclusão, percebeu-se que, afinal, poucas são as empresas importadoras cabindenses que utilizam o contrato de compra e venda internacional de mercadorias em suas actividades comerciais, sendo, portanto, baixo o grau de importância conferido ao mesmo.

**Palavras-chave:** Comércio Internacional, Contratos Internacionais, Contrato de Compra e Venda Internacional de Mercadorias.

## **ABSTRACT**

The international commerce, as a multisubject theme, gathers the basis of the economic theory, the study of the international finance system, the pertinent legislation for the international commerce as well as the judicious phenomenon attached to it.

Coming from its concept to the economic theories, we can understand what means that activity in the international dimension, considering the exchange of goods and services among the nations in order to strengthen, more and more the national economies. With its power of entrance in almost all over the world, the international commerce is considered nowadays as the true propelling motor of the economic system within nations.

Being an economic activity crossing the frontiers, the same also involves judicious phenomena connected with different assortments, based on the celebration of international contracts, defined as an agreement based on free will, with the intention of attaining the common goal of the business men: protecting their mutual rights and obligations.

In the branch of the mentioned theme, we have studied and focused on the Contract for International Sale of Goods, because this is the daily contract of the international commerce men, and the most perfect in the process of export and import of merchandize.

So it was absolutely necessary to examine its importance and the level of usage near the entrepreneur in Cabinda- Angola, especially in what concerns the import of nourishing products. The concepts and phenomenon attached to this theme were thoroughly studied and analyzed through a bibliographic investigation, issued by recognized and well-known investigators in this area.

As methodological resources, it was necessary to make a qualitative approach, in order to enquire in the examined "world"; composed by twenty six enterprises; the perception of the content of such a contract by the entrepreneurs in Cabinda, using non structured interviews, fulfilled in the headquarters of the visited enterprises.

So we have reached the conclusion that there are few importing firms in Cabinda using the international contract of buying and selling of goods in their commercial activities therefore they give it a low grade of importance.

**Key Words:** International Commerce, International Contracts, Contract for International Sale of Goods.

## ***DEDICATÓRIA***

Em memória dos meus queridos pais. Sempre vos levo no meu coração.  
À minha querida esposa e companheira Isabel Kondua que sempre me complementa;  
Aos meus queridos filhos pela ausência que lhes infligi.

## **AGRADECIMENTOS**

À Professora Doutora Manuela Maria Ribeiro da Silva Patrício, enquanto minha orientadora por me ter aceite como orientado e por ter sido a bússola neste trilho percorrido. A sinceridade, o apoio e o seu conhecimento foram-me oferecidos sempre que solicitados.

Ao Instituto Superior Politécnico de Contabilidade e Administração do Porto pelo acolhimento. Com a excelência que se pratica nesta instituição, tudo fica facilitado. A responsabilidade em que transmite a sua imagem internacionalmente é de facto grande.

À Professora Doutora Maria Clara Dias Pinto Ribeiro, a Directora deste Mestrado pelo apoio e disponibilidade que sempre manifestou.

À minha querida esposa Isabel Kondua e aos meus queridos filhos pelo apoio, carinho e paciência sempre em doses a mais do que era suposto.

Ao meu tio Bernardo Filipe pelo apoio incondicional. Nos bons e nos maus momentos, a sua palavra de encorajamento esteve sempre presente.

À Fernanda da Nactividade, a madrinha deste trabalho pelo apoio e suporte em todas as alturas sempre que solicitados.

À Direção Provincial de Cabinda do Comércio pela gentileza e disponibilidade que manifestou.

À Repartição Fiscal da Delegação Provincial de Finanças de Cabinda pela compreensão no fornecimento de dados solicitados.

Às Empresas de Cabinda pesquisadas pelo acolhimento e consideração, especialmente aos seus Directores, Administradores e Gerentes pela prontidão no fornecimento de dados solicitados para a realização deste estudo.

A toda a família e amigos que, de alguma forma, contribuíram para a realização deste trabalho.

*A TODOS, O MEU MUITO OBRIGADO.*

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

### **Abreviaturas**

Artº .....	Artigo
Arts. ....	Artigos
et al. ....	et alli (e outros)
p. ....	Página
pp. ....	Páginas
R.J .....	Rio de Janeiro

### **Siglas**

BIRD .....	Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
CCI .....	Câmara de Comércio Internacional
CISG .....	Convention on Contract International Sales of Goods
FMI .....	Fundo Monetário Internacional
GATT .....	General Agreement on Tariffs and Trade
Incoterms .....	Termos Internacionais de Comércio
OIC .....	Organização Internacional do Comércio
OMC .....	Organização Mundial do Comércio
UNIDROIT .....	Institut International pour l'Unification du Droit Privé
WTO .....	World Trade Organization



2.1.4.7. Contratos por Prazo Determinado e Contrato por Prazo Indeterminado.....	31
2.1.5. Elementos do Contrato .....	31
2.1.5.1. As Partes .....	31
2.1.5.2. O Mútuo Consenso .....	32
2.1.5.3. O Objeto .....	32
2.1.5.4. A Forma .....	32
2.1.6. A Formação dos Contratos .....	32
2.1.6.1. Negociações Preliminares .....	32
2.1.6.2. Proposta .....	33
2.1.6.3. Aceitação .....	33
2.1.6.4. Execução .....	34
2.1.6.5. Extinção .....	34
2.2. Contratos Internacionais do Comércio .....	35
2.2.1. Noções Gerais .....	35
2.2.2. Conceito dos Contratos Internacionais .....	36
2.2.3. Característica Internacional dos Contratos .....	36
2.2.4. Tipologia dos Contratos Internacionais .....	37
2.2.4.1. Contratos Internacionais de Distribuição...38	
2.2.4.2. Contratos Internacionais de Cooperação..38	
2.2.4.3. Contratos Internacionais de Financiamento ou Bancário.....	39
2.2.4.4. Contrato Internacionais de Transferência de Tecnologia .....	40
2.2.4.5. Contrato de Financiamento de projecto Específico (Project Finance) .....	40
<b>Capítulo III- O Contrato de Compra e Venda Internacional de Mercadorias .....</b>	<b>41</b>
3.1. Generalidades .....	42
3.1.1. Breve Resenha Descritiva sobre a Convenção de Viena de 1980 .....	42
3.1.2. Conceito do Contrato de Compra e Venda .....	43
3.1.3. Natureza Jurídica .....	44
3.1.4. Elementos de Conexão .....	44
3.1.5. Lei Aplicável .....	45
3.1.6. Cláusulas Aplicáveis .....	45
3.1.7. Os Incoterms .....	48
3.1.8. Solução de Controvérsias .....	49
3.2. A importância do Contrato de Compra e Venda Internacional de Mercadorias nas Importações de Bens Alimentares pelo Empresariado de Cabinda em Angola .....	50
3.2.1. Um Breve Olhar sobre Cabinda .....	50
3.2.2. Indústria e Comércio .....	50
3.2.3. O Caso das Empresas Pesquisadas .....	51

<b>Capítulo IV- Metodologia e Ambiente de Estudo</b> .....	54
<b>Capítulo V- Considerações Finais e Recomendações</b> .....	56
<b>Referências Bibliográficas</b> .....	59
<b>Anexos</b> .....	63

## **ÍNDICE DE TABELAS**

Tabela 1. Evolução Mundial do Comércio Internacional .....	11
Tabela 2. Principais diferenças entre Contratos Nacionais e Internacionais .....	37
Tabela 3. Natureza Jurídica do Contrato de Compra e Venda .....	44
Tabela 4. Os Incoterms 2010 .....	49

Figura 1. Diamante de Porter ..... 18

## ***INTRODUÇÃO***

“Por mais que não possamos voltar atrás e fazer um novo começo, qualquer um pode recomeçar agora e fazer um novo final”.

**(Chico Xavier)**

## INTRODUÇÃO

No século vinte, a globalização passou a redimensionar as fronteiras entre as esferas nacionais e as esferas internacionais, alterando as concepções tradicionais das relações internacionais e do Direito, criando uma rede de dependência e solidariedade entre os diferentes países, de maneira a tornar a economia cada vez mais mundial.

Actualmente, a economia mundial é mais do que a mera soma de economias nacionais, sendo as economias de mercado voltadas para o exterior, seja para o fim de exportar, seja para importar produtos necessários ao seu mercado interno ( Sandretto, 1989, p.3).

A crescente interdependência entre os países reflecte-se no aumento de fluxos internacionais de bens, serviços, capital e conhecimento.

O comércio internacional representa, portanto, a tradução desse movimento transfronteiriço e é reconhecido como o principal motor impulsionador do crescimento económico das nações.

Face à intensificação dessas relações globais, verifica-se o aumento significativo de inúmeros contratos internacionais que vêm a servir de verdadeira mola propulsora do comércio internacional, nos quais são assegurados os direitos e obrigações dos comerciantes ( Pereira e Rodrigues, 1967).

Baseados no acordo mútuo de vontades, os contratos internacionais do comércio, constituem um instrumento formal que se destina reciprocamente a garantir maior segurança e credibilidade aos intervenientes internacionais do comércio.

Dentro desta gama de contratos intervenientes no cenário do comércio internacional, o contrato de compra e venda internacional de mercadorias reveste-se de maior importância, sendo o mais usual da vida diária dos operadores económicos, uma vez que, por meio dele, realiza-se, em grande parte, a circulação de bens, sendo considerado o mais aperfeiçoador do processo de importação e exportação de mercadorias.

A Província de Cabinda em Angola, importa uma elevada percentagem de bens que consome. Essa realidade baseia-se ao facto de a província não possuir uma indústria transformadora hábil, capaz de atender à procura interna em bens diversos.

Face a essa situação, o empresariado local Cabindense apostou no comércio internacional, optando pelas importações de bens a fim de inverter o quadro. Obviamente, trata-se de uma actividade comercial internacional, uma vez que é realizada além das fronteiras nacionais, devendo para o efeito obedecer as normas jurídicas do comércio internacional, o contrato.

Assim, o presente estudo tem como objecto “o contrato de compra e venda internacional de mercadorias” na percepção do empresariado de Cabinda, nas suas importações. Trata-se de um estudo jurídico-económico baseado sobre o comércio internacional cujo objectivo principal consiste em examinar o grau da utilização deste instrumento contratual pelo empresário de Cabinda, especialmente, nas importações de bens alimentares, verificando o nível da confiança que as empresas pesquisadas depositam nesta espécie de contrato; saber se sim ou não tem sido usado nas suas transacções transnacionais.

Constituem objectivos específicos deste trabalho: compreender o interesse e a atenção que o empresariado de Cabinda tem estado a prestar ao contrato de compra e venda internacional de mercadorias; analisar de modo escrupuloso as cláusulas nele constantes, propondo as alternativas para mantê-lo informado sobre a importância dos contratos internacionais, bem como sobre os riscos que podem surgir na falta da celebração deste.

O tema escolhido é uma opção pessoal e segue de perto as lições proferidas pelos docentes no decorrer desta formação de Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização. Os seus sólidos ensinamentos suscitaram-me, assim, a motivação de ir até Cabinda, em Angola, para examinar junto do empresariado local o grau de utilização do contrato de compra e venda internacional de mercadorias, no decorrer das suas actividades do comércio internacional.

Este estudo é de relevância capital, uma vez que poderá contribuir no âmbito académico para futuros pesquisadores da área do direito e do comércio internacional, ajudando a clarificar as conclusões acerca deste tema. E, no aspecto prático, pode ainda ser útil para todos os operadores económicos e de direito, de modo a dotá-los de conhecimentos essenciais em matéria de regulamentação do comércio, efectuado entre agentes de diferentes estados; conhecendo e dominando as *nuances* e peculiaridades inerentes aos contratos, inteirando-se dos direitos e obrigações formais e informais deles decorrentes, percebendo, assim, a influência e relevância dos mesmos dentro da hodierna sociedade globalizada.

Assim, o trabalho compõe-se de cinco capítulos. A par da parte introdutória, o primeiro capítulo aborda sucintamente os aspectos relevantes do comércio internacional, começando pelo seu conceito; as diferentes etapas marcantes da sua evolução histórica; as principais teorias económicas do comércio internacional por meio das quais se percebe os benefícios nelas trazidos nas economias mundiais. A vertente jurídica do comércio internacional e as instituições intervenientes no seu controlo e fiscalização também foram abordadas neste capítulo.

O capítulo dois enfoca o contrato do comércio, quer no âmbito nacional, quer no âmbito internacional, evocando sob óptica de uma gama de autores, o seu conceito. Como se pode observar, o contrato do comércio é entendido como um negócio jurídico pactuado entre duas ou mais pessoas que acordam sobre um determinado bem, gerando entre elas obrigações e direitos com vista de alcançar um objectivo comum. A sua classificação juntamente com os elementos

formadores também foram abordados, tal como a importância e a diferença existente entre os contratos nacionais e internacionais em que não poderiam ficar alheias.

O terceiro capítulo estrutura-se em duas partes. A primeira parte, faz uma abordagem teórica e generalizada do contrato de compra e venda internacional de mercadorias, seguidamente de uma breve resenha descritiva da Convenção de Viena de 1980, considerada como o instrumento de harmonização e como órgão uniformizador de regras aplicáveis à este. Após os conceitos emanados pelos principais autores, a primeira parte deste capítulo evoca também a natureza jurídica do contrato internacional de compra e venda, tais como os elementos e a lei aplicável na celebração deste. Os termos internacionais do comércio (Incoterms), através dos quais se definem direitos e obrigações recíprocas do exportador e do importador foram também enfocados. A solução de controvérsias encerrou a primeira parte deste capítulo, sublinhando a arbitragem internacional como o meio de resolução de litígios oriundos do incumprimento dos contratos celebrados entre as partes.

A segunda parte deste capítulo apresenta um estudo aprofundado e prático do contrato de compra e venda internacional. Fez-se, primeiro, uma breve apresentação geográfica e demográfica da Província de Cabinda, cujo empresariado constitui a amostragem deste estudo. De seguida, deu-se um olhar sobre o comércio e indústria nesta parcela da República de Angola, e, por último, deu-se sequência à percepção do objecto do trabalho, dando como resultado final a análise e interpretação dos dados recolhidos a partir das empresas pesquisadas.

O quarto capítulo espelha a metodologia empregue na elaboração desta dissertação; e, as considerações finais e sugestões concluíram o estudo no quinto capítulo.

***CAPÍTULO I. UM OLHAR SOBRE O COMÉRCIO INTERNACIONAL***

“A economia Internacional lida com a interdependência económica e financeira entre as nações”

**Dominick Salvatore**

## CAPÍTULO I. UM OLHAR SOBRE O COMÉRCIO INTERNACIONAL

O comércio Internacional é um tema multidisciplinar que engloba fundamentos da teoria económica, estudo do sistema financeiro internacional, legislação pertinente ao comércio internacional, bem como análise dos fenómenos sociais e políticos circunscritos ao fenómeno jurídico (Gava, 2008, p.64). Sucintamente, pretende-se apresentar neste capítulo, os aspectos recapitulativos do comércio internacional, baseados aos ensinamentos de alguns doutrinadores, julgados pertinentes quando da abordagem do comércio internacional.

### 1.1 Conceito

Luna (2000, p. 29) conceitua o comércio internacional como

“ fluxo do intercâmbio de bens e serviços entre países ou empresas desses países, resultantes em grande proporção da divisão internacional do trabalho, as leis que regem o comércio internacional, as relações que integram as entidades económicas internacionais e a harmonização dos interesses dos países entre si no campo do comércio”.

Ainda, descreve Luna (2000, p.29):

“O Comércio Internacional é a actividade de compra e venda internacional de produtos e serviços”.

Na mesma linha de raciocínio, Maluf (2001, p.23) apresenta o seguinte conceito:

“O comércio internacional é o intercâmbio de bens e serviços entre países, resultantes das especializações na divisão internacional do trabalho e das vantagens comparativas dos países”.

Segundo Maluf (2001, p.25), os factores que contribuem para a decisão de inserção em um mercado alvo seria o grau de mobilidade de factores de produção, natureza do mercado, existência de barreiras aduaneiras, distância e variações monetárias e de ordem legal.

Quanto a Pinheiro (2004, p. 54):

“o comércio internacional abrange todo o tráfico internacional de bens, serviços ou capitais”.

Por Roque (2004, p.17):

“o comércio internacional é aquele que ultrapassa as fronteiras de um único estado”.

A autora ainda acrescenta que:

“o comércio internacional de uma nação designa geralmente o conjunto de bens e serviços entre nação e outros países, baseado em 80% de bens e 20% de serviços”.

Ferreira, Reis e Serra (2011, p.4), destacam que

“Os negócios internacionais referem-se a todas as transições empresariais comerciais e de investimento envolvendo empresas de, pelo menos, dois países”.

Na mesma ordem de ideia, Ferreira et al., (2011) sublinham que estas relações comerciais e de investimentos podem ocorrer entre indivíduos, empresas privadas, organizações sem fins lucrativos ou mesmo agências governamentais.

Com base no anteriormente exposto acerca da conceitualização do comércio internacional, observa-se que o produto final nas relações comerciais estabelecidas entre duas nações baseia-se em troca de bens e serviços, fundamentalmente.

## **1.2 Abordagem Histórica do Comércio Internacional.**

O comércio internacional tem a sua história registada cerca de 2000 anos antes de Cristo, com a civilização dos fenícios. Tal facto relatado por Gava (2008, p.65), revela que os períodos marcantes do desenvolvimento do comércio internacional estão ligados aos momentos importantes da história da humanidade, os quais registam profundas transformações nas sociedades, as que culminam com o que hoje chama-se *globalização*<sup>1</sup>. Assim, no subcapítulo seguinte, vai se abordar os períodos mais marcantes do comércio internacional.

### **1.2.1 Comércio Internacional na Idade Antiga**

A história nos revela que na antiguidade, período compreendido entre 2000 anos antes de Cristo á 476 depois de Cristo, o comércio internacional pouco existia. Maia (2001, p.61), revela que neste período, o comércio internacional no Egito a título exemplificativo era inexpressivo, e as importações e exportações limitavam-se apenas a artigos de luxo. No entanto o Egito, um dos

---

<sup>1</sup> Definido como um conjunto de transformações (políticas, económicas, sociais, culturais) que têm vindo a verificar-se ao longo das últimas décadas convergentes num ponto central: a integração dos mercados numa «aldeia global» (MARTINS, 2011, p.40).

países do norte de África foi o maior comprador de madeiras para a fabricação de móveis e construções de palacetes.

Já na civilização mesopotâmica acrescenta Maia, o comércio era mais intenso, ao ponto de estabelecer postos comerciais em diversos países. Os fenícios, navegadores notáveis, tornaram-se grandes comerciantes e instalaram postos de vendas em diversos pontos da Europa. Da mesma forma, alcançaram o desenvolvimento notável do artesanato comercial. Altura em que as cidades de Tiro, e Sídon tornaram-se grandes centros comerciais da época. Nos seus empórios se comercializavam objectos de cerâmica, metal e tecido por cobre, estranho e prata de procedência ocidental.

### 1.2.2 Comércio Internacional na Idade Média

Por idade média do comércio internacional, entende-se o período compreendido entre 500 depois de Cristos a 1453 anos. Soroni (1997, p.98), diz que nesta época floresceram fora da Europa civilização muçulmana arábica-islâmica e a civilização bizantina. A cidade de Constantinopla, hoje Istambul, na Turquia, foi um importante centro comercial bizantino e entroncamento das mais importantes rotas comerciais, marítimas e terrestres entre a Ásia e a Europa. Constantinopla distribuía ao ocidente europeu os mais variadas produtos orientais tais como especiarias<sup>2</sup>, cravo, canela, noz-moscada e tecidos da seda. O império Islâmico teve origem entre os povos que habitavam a Arábia, península que se localiza entre a Ásia e a África, entre o golfo pérsico e o mar vermelho. Ao longo das áreas conquistadas, especialmente no oriente, cresceram importantes centros urbanos e comerciais, como Damasco, Bagdad, Cairo e, também Córdoba, na Espanha.

A civilização islâmica trouxe para ocidente várias culturas agrícolas, tais como a cana-de-açúcar e laranja, bem como técnicas de produção do ferro e de aço.

Na Europa, ainda sob o regime feudal, ocorreram as cruzadas, que estimularam o comércio com o oriente. Os europeus tornaram-se grandes mercadores, introduzindo bens novos e exóticos no mercado europeu, fazendo surgir as primeiras feiras internacionais e por conseguinte, o aparecimento dos trocadores de moedas e com tempo, tornaram-se os primeiros banqueiros. Cumpre salientar que inicialmente o comércio era local, depois regional e finalmente internacional.

Por conseguinte, estabeleceram-se rotas comerciais, nomeadamente rota do mediterrâneo, rota do mar do norte, rota da champanha, a principal da Europa. Com entroncamentos de rotas, surgiram as famosas feiras, que duraram semanas. As feiras tiveram grande importância no florescimento comercial e urbano da idade média.

---

<sup>2</sup> Plantas aromáticas usadas para condimentar alimentos ou bebidas; **Dicionário Língua Portuguesa, Porto Editora**. 2013, p.655

### 1.2.3 Comércio Internacional na Era dos Descobrimentos.

Com a invenção da caravela e da bússola, o comércio internacional cresceu como consequência natural da expansão geográfica do mundo. Com a descoberta de novas rotas de comércio, que passou a ser feito por navios invés de caravanas, novos produtos então desconhecidos na Europa foram introduzidos no mercado, tais como tabaco, milho, batata e tomate (Maia, 2001, p.68). Na era dos descobrimentos, o comércio internacional ficou mais Lucrativo e os mercados ganharam notoriedade e um estatuto social mais relevante.

Vale destacar que as grandes navegações marítimas do século XV contribuíram imensamente para o crescimento acelerado do comércio internacional, integrando os continentes. Com elas, delimita-se o marco referencial do comércio internacional, período em que houve maior intensificação do comércio mundial, que caracteriza-se nos dias de hoje com o fenómeno de globalização.

Saroni (1997, p.98) concorda com isso e diz que a expansão marítima europeia foi um dos mais importantes acontecimentos do início da idade moderna.

Outro factor de grande relevância que fez com que os europeus se lançassem ao desafio das grandes navegações era o comércio das especiarias, que incluía artigos muitos procurados na Europa, especialmente pela nobreza.

O monopólio das especiarias mantido pelas algumas cidades italianas especialmente Veneza, e pelos mercadores árabes que dominavam as rotas comerciais do mediterrâneo, aviltava os preços destas mercadorias. Portanto eliminar intermediários no intercâmbio comercial atendia a um duplo interesse: a conveniência das fontes produtoras no oriente e as pressões de outros países europeus, como Portugal e Espanha, de baixar os preços, e de negociar directamente.

Convém sublinhar neste aspecto que a falta de metais preciosos para cunhagem de moedas na Europa, considerados essenciais ao comércio, foi outro motivo económico da expansão marítima, pois era urgente procurar novas minas de metais preciosas, ou recuperar moedas através do fornecimento de mercadorias através do comércio internacional. Neste caso, as mercadorias eram trocadas por dinheiro, o que permitia a compra de outras e a acumulação de lucros.

Na realidade, a expansão marítima europeia determinou o grande florescimento comercial, e, com a acumulação das poderosas monarquias nacionais. Com isto, implementou-se e desenvolveu-se o projecto colonial que mudou o polo económico do mediterrâneo para o atlântico. Como consequência disto, houve fixação do valor das moedas e a sua difusão por toda a Europa e, assim, o desenvolvimento do capital comercial. Esse período ficou conhecido na história como *mercantilismo* (Villa & Furtado, 1998, p.69).

Ainda descrevem os autores que, para os países desprovidos de colónias, ou senhores de possessões economicamente, menos lucrativos, como Inglaterra, a actuação no comércio internacional tornou-se actividade decisiva. As manufacturas inglesas eram mais caras que os produtos agrícolas, daí a preocupação de todos os países em buscar uma balança comercial favorável, que visa evitar que as importações superassem as exportações.

Villa e Furtado (1998, p.72), ensinam que para tanto, um dos recursos era o monopólio comercial: a venda e a compra de mercadorias exclusivamente por um governo ou empresas criadas pelo soberano com esse fim.

#### 1.2.4 Comércio Internacional no Pós-Guerra

A segunda guerra mundial trouxe para o comércio internacional algumas influências positivas. Com base a crise de 1929, os capitalistas, influenciados pela teoria do keynesianismo<sup>3</sup>, passaram a aceitar a intervenção do estado na economia, com objectivo de evitar crises financeiras.

Após a segunda guerra mundial (1939-1945), o capitalismo passou por trinta anos de contínuo crescimento e pleno emprego, sobretudo nos países desenvolvidos. Este crescimento foi fruto da intervenção reguladora do estado na economia, que se iniciou com o New-Deal americano.<sup>4</sup> Ainda em relação a esta abordagem, Souza (2003, p.24) reforça com bastante propriedade, que o período pós-guerra constituiu-se em uma fase de contínua expansão dos mercados mundiais.

O crescimento económico que se deu após a segunda guerra mundial também foi resultado da estabilidade económica, da maior liberdade do comércio resultante dos acordos firmados em 1944, em Bretton Woods e da actuação das organizações nessa ocasião, tais como o GATT ( Acordo Geral de Tarifas e comércio), o FMI ( Fundo Monetário do Comércio) e o BIRD (Banco Internacional para Construção e Desenvolvimento), um assunto abordado neste trabalho, no seu ponto 1.6, à respeito das instituições de controlo e fiscalização do comércio internacional.

O período do pós-guerra, conhecido também como período de revolução industrial e da globalização, segundo o ensinamento de Vaisse (2012, p.30), marca o surgimento de novos ramos industriais e de serviços, que tiveram crescimento acelerado, como a robótica, as

---

<sup>3</sup> É a teoria económica consolidada pelo economista inglês John Maynard Keynes em seu livro **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda (General theory of employment, interest and money)** em que consiste numa organização político-económica, oposta às concepções liberais, fundamentada na afirmação do Estado como agente indispensável de controle da economia, com objectivo de conduzir a um sistema de pleno emprego. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/Escola\\_keynesiana](http://pt.wikipedia.org/wiki/Escola_keynesiana), acesso em 29 de Outubro de 2013.

<sup>4</sup> Nome dado à série de programas implementados nos Estados Unidos entre 1933 e 1937, sob o governo do Presidente **Franklin Delano Roosevelt**, com o objectivo de recuperar e reformar a economia norte-americana, e assistir os prejudicados pela Grande Depressão. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/New\\_Deal](http://pt.wikipedia.org/wiki/New_Deal); acesso em 29 de Outubro de 2013.

telecomunicações e a biotecnologia. Estima-se que a expansão do comércio internacional no pós-guerra tenha sido duas vezes mais do que o produto bruto, e, a economia mundial tornou-se interdependente. O rápido crescimento se deve, em grande parte, a criação do GATT em 1947, que tinha como objectivo a redução de barreiras comerciais para a circulação de mercadorias.

De acordo com Silva (2001, p.27), o aumento do fluxo de circulação de mercadorias também foi, evidentemente, o resultado da expansão das empresas multinacionais que espalham filiais por vários países e que tenham pressionado para que haja redução das barreiras à circulação dos produtos.

Além do aumento do fluxo de circulação de mercadorias, como já referido anteriormente, notou-se no início da década 90, a criação da maioria dos blocos económicos, coincidindo com a emergência da globalização, a consequente intensificação global entre as grandes corporações.

Sene e Moreira (2000, p.34), defendem que a criação de blocos económicos era e continua a ser uma tentativa de reduzir as barreiras em escala regional em busca de mercados.

A tabela a seguir indica o crescimento expressivo do comércio internacional, consequência da globalização.

Tabela 1. Evolução Mundial do Comércio Internacional de Mercadorias (em Milhares de USD)

	1980	1990	2000	2010	2012
Exportações	2.034.000	3.449.000	6.459.000	15.283.000	18.401.000
Importações	2.075.000	3.550.000	6.725.000	15.503.000	18.601.000

Fonte: <http://wto.org/statistical/program/WSDBView.aspx?> Acedido em 03 de Fevereiro de 2014.

### 1.3 Abordagem Teórica do Comércio Internacional

Numa análise do comércio internacional, é de relevância a constatação dos seus determinantes. Entender o porquê da sua existência entre as nações, seus fundamentos básicos, o seu padrão, as directrizes determinantes da política comercial dos países. Estas são algumas das questões básicas quando dos estudos das teorias do comércio internacional, conforme instruído por Gava (2008, p.54).

Vale salientar, desde já, que não se pode deslumbrar um arcabouço teórico único que consiga abordar de forma completa as interações e interesses presentes no jogo do comércio internacional, mas procurar-se-á ter um balanço dos seus diferentes enfoques.

Por esta razão, serão abordadas essencialmente neste subcapítulo, as principais teorias do comércio internacional avançadas por notáveis economistas ao longo da história económica.

### 1.3.1 Teoria Clássica do Comércio Internacional

O termo teoria clássica do comércio internacional refere-se as teorias surgidas à partir da segunda metade do século XVIII que procuravam sistematizar o funcionamento do comércio internacional e que por conseguinte influenciaram a economia moderna (Guimarães 2005, p.14).

Adam Smith<sup>5</sup> e David Ricardo<sup>6</sup> são dois principais pensadores da escola mercantilista, que justificavam o comércio internacional pela oportunidade que ele oferecia de se obter um excedente na balança comercial.

Como referido por Maluf, na conceitualização do comércio internacional, os clássicos desenvolveram a teoria do valor-trabalho a partir da qual lançaram bases para sua interpretação do mundo económico. Sendo a teoria desenvolvida pelos economistas supracitados, o trabalho é observado como um elemento homogéneo, e, é o equalizador das trocas comerciais.

Smith, (Dominick Salvatore, 2007, p. 21), na sua obra **A Riqueza das Nações** (1776), desenvolve a **teoria das vantagens absolutas** como base do comércio internacional. A vantagem absoluta obtida por uma determinada nação, de determinado bem resulta de uma maior produtividade.

Smith pregou que cada país deve se concentrar na produção dos bens que lhe oferecem vantagem absoluta e com lucros, obtidos, passa a importar os bens produzidos nos países estrangeiros.

Tendo em vista sua visão de riqueza como capacidade de compra, isto é, aquilo que se pode comprar com o dinheiro, Smith defende que o comércio internacional traz o bem-estar ampliado à sociedade quando permite que esta adquira produtos do exterior para satisfação das necessidades dos indivíduos.

Dessa forma, os países exportariam, segundo a visão de Smith, os produtos nos quais seus custos de produção absolutos sejam superiores aos seus parceiros comerciais. O resultado seria o aumento da produção, da riqueza das nações e do bem-estar mundial, como um todo. De salientar que a verdadeira lógica por trás da teoria das vantagens smithianas está ligada a especialização absoluta.

David Ricardo aprumou essa teoria, ao estender a possibilidade de ganhos de comércio também para aqueles países que não possuem vantagens absolutas em outros. Segundo Ricardo,

---

<sup>5</sup> SMITH, Adam (1723-1790). Filósofo e economista escocesa, é considerado o pai da economia moderna, e é considerado o mais importante teórico do liberalismo económico. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/Adam\\_Smith](http://pt.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith), acedido em 01 de Novembro de 2013.

<sup>6</sup> RICARDO, David (1772-1823), é considerado um dos principais economistas do mundo. É considerado como um dos fundadores de escola clássica inglesa da economia política. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/David\\_ricardo](http://pt.wikipedia.org/wiki/David_ricardo), acedido em 01 de Novembro de 2013.

não é o princípio da vantagem absoluta que determina a direcção e a possibilidade de se beneficiar do comércio, e evocou para efeito a problemática da **vantagem comparativa**.

A vantagem comparativa de David Ricardo, reflecte o custo de oportunidade relativa, isto é, a relação entre as quantidades de um determinado bem que dois países precisam deixar de produzir para forçar sua produção no outro bem. Segundo a teoria ricardiana, as vantagens comparativas, também denominadas vantagens relativas, são oriundas das diferenças de produtividade do factor trabalho para distintos bens, distinguido assim, no clima e no ambiente de cada nação.

Ricardo recomenda que os países deveriam se especializar em bens nos quais tivessem vantagem comparativa, de formas a aumentar a sua produção doméstica. Assim, a produção que não fosse vendida no mercado doméstico de um país deveria ser exportada, e outros bens teriam sido adquiridos no mercado internacional a um preço menor do que produzi-los internamente. Dessa forma, o comércio seria benéfico para todos. Atendendo esta lógica, David Ricardo mostra obviamente que o comércio internacional não tem necessariamente de ser estabelecido com base em vantagens absolutas.

Isto, implicaria dizer que pode ser vantajoso para um país especializar-se na produção de bens que são produzidos com menor esforço, adicionalmente, pode não haver benefícios em especializar-se na produção de bens que propiciam vantagem absoluta se houver vantagem ainda maior na produção de outros.

Dessa forma, o modelo de Ricardo prevê uma direcção para o comércio:

“Os países exportarão os bens nos quais tem maior produtividade relativa, isto é, ter vantagem comparativa na sua produção, e, importarão os bens nos quais apresentam menor produtividade relativa do trabalho, isto é, não ter vantagem comparativa na sua produção”.

A propósito, Ricardo (Mendes, 2007, pp.36-37) usou a análise hipotética dos custos de produção de vinhos e tecidos em Portugal e na Inglaterra, na qual a Inglaterra exportaria tecidos em troca de vinho porque, dessa forma, sua industria se tornaria mais produtiva, teria mas tecidos e vinhos do que se os produzisse para si mesma; Portugal na sua vez importaria tecidos e exportaria vinho porque a indústria portuguesa poderia ser mais beneficentemente utilizada ambos os países na produção de vinho. O comércio teria ganhos para ambos os países. Tais ganhos podem ser vislumbrados tanto a partir da observação do comércio como meio indirecto de produção quanto ao se examinar como o mesmo afecta as possibilidades de consumo de cada país, que ampliam-se claramente.

Contudo, a teoria das vantagens comparativas de David Ricardo é criticada em suas bases irrealistas e específicas sobre tecnologia, estrutura industrial e condições macroeconómicas e mobilidade dos factores trabalho e capital.

A partir dos pressupostos do modelo ricardiano, podemos observar, logicamente, que os mesmos não são a melhor representação da realidade e, por isso, suas conclusões devem ser devidamente qualificadas e posicionadas.

Assim, sendo, Krugman e Obstfel (Diniz, 2005), apresentam algumas críticas a especialização externa da economia, característica das economias analisadas no modelo clássico:

- Quando se considera a existência de mais de um factor de produção a tendência a especialização fica reduzida;
- O proteccionismo industrial;
- O custo de transporte internacional é positivo e pode ser tão alto que leve uma economia à auto-suficiência em certos sectores.

Não obstante tais críticas, Ricardo deixou um legado importante à teoria económica clássica. Seu conceito de vantagens comparativas, mesmo com deficiências, deu nova fundamentação ao debate sobre os padrões das trocas internacionais e engendrou novas formulações teóricas que buscam analisar o comércio internacional, seja para refutar o livre-cambismo enquanto meio de alcance do desenvolvimento económico de uma nação seja defendê-lo, como faz o modelo H-O-S, que abordado no ponto a seguir.

### **1.3.2 Teoria Neoclássica do Comércio Internacional.**

Em 1991, Eli Heckscher<sup>7</sup>, publicava o seu trabalho seminal sobre o comércio internacional, a partir de um enfoque neoclássico, que na verdade incorporava novas variáveis ao estudo dos determinantes do comércio entre nações e tentava, sobretudo, avaliar os estudos sobre a distribuição do rendimento num país que se abre ao comércio internacional.

Na tentativa de avaliar a relação entre distribuição de renda e comércio internacional, Heckscher desenvolve a ideia de que haveria uma igualização dos preços relativos dos factores de produção com o comércio internacional.

A contribuição central de Heckscher, desenvolvida de seguida por Ohlin, consiste em explicar a troca internacional com base na abundância ou na escassez relativa dos vários factores

---

<sup>7</sup> **Eli Filip Heckscher** (1879-1952) foi um sueco economista político e historiador econômico. Disponível em: [http://en.wikipedia.org/wiki/Eli\\_Heckscher](http://en.wikipedia.org/wiki/Eli_Heckscher), acedido em 10 de Novembro de 2013

de produção dotados pelos países. Nas décadas de 1920 e 1930, surge Bertil Ohlin<sup>8</sup>, configurando hoje o que encontramos como modelo neoclássico.

Em 1948, Paul Samuelson<sup>9</sup> fundamenta pressupostos não muito realistas, utilizando métodos matemáticos para testar a hipótese de igualização dos preços relativos dos factores.

A junção dos três pensadores, deu origem ao modelo que é conhecido actualmente como modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S).

No que diz respeito à interacção entre comércio internacional e distribuição do rendimento, a teoria neoclássica apresenta-nos a avaliação de que os sectores da economia do país que se encontram envolvidos na produção de bens intensivos no factor abundante serão beneficiários com o comércio internacional; enquanto os sectores que produzem bens intensivos em factores escassos, concorrentes com importações, sairão prejudicados com a abertura do comércio internacional.

Cumprir frisar que a observação mais atenta dos fluxos de comércio internacional, actualmente acaba por apresentar certas inconsistências analíticas do modelo neoclássico do comércio internacional, quando se tenta explicar a realidade comercial e dos seus padrões determinantes entre as nações.

A maior parte do comércio internacional é feita entre os países desenvolvidos, os quais apresentam dotações factoriais relativamente similares, caso que o modelo H-O-S não consegue explicar. Apesar das críticas, o modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson do comércio internacional apresenta visível utilidade no que tange à análise dos impactos sobre a distribuição do rendimento de um país, fruto de seu envolvimento no comércio internacional.

### 1.3.3 Novas Teorias do Comércio Internacional

Com as mudanças pelas quais vem passando o mundo desde meados da década de 1970, novas abordagens do comércio internacional tem vindo à desenvolver-se no sentido de dar maior realidade e consistência analítica aos modelos teóricos que se propõem a ser analisadas sobre o comércio entre as nações. Novos conceitos necessitavam ser tomados em conta quando da consideração das trocas internacionais, dos quais se destacam: economia de escala, de

---

<sup>8</sup> Bertil Ohlin foi um economista sueco. Foi laureado com o Prémio de Ciências Económicas em Memória de Alfred Nobel de 1977. Disponível em: [http://en.wikipedia.org/wiki/Bertil\\_Ohlin](http://en.wikipedia.org/wiki/Bertil_Ohlin). Acedido em 10 de Novembro de 2013.

<sup>9</sup> Paul Anthony Samuelson foi um economista americano da escola neokeynesianista. É considerado um economista "generalista", no sentido de que suas contribuições para a ciência económica são aplicadas em vários campos. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/Paul\\_Samuelson](http://pt.wikipedia.org/wiki/Paul_Samuelson). Acedido em 10 de Novembro de 2013

aprendizagem, mudança tecnológica, diferenciação de produto, política governamental, competição imperfeita, entre outros.

É diante desse quadro que os novos modelos teóricos do comércio internacional são construídos, de maneiras à traçar esclarecimentos acerca dos padrões comerciais e da competitividade tendo por base a apreciação das interações estratégicas entre governos e empresas. Aqui iremos analisar duas das principais construções analíticas desse novo pensamento sobre o comércio internacional.

Em primeira instância, vamos desvelar o modelo de **Helpman**<sup>10</sup> e **Krugman**, fundado na ideia da concorrência imperfeita e na existência de economia de escala enquanto causas geradoras de comércio entre os países. Em seguida abordaremos o modelo de **Michel Porter**<sup>11</sup>, no qual o foco é dado à construção das vantagens competitivas das nações.

Ao analisar a importância das economias de escala e de concorrência imperfeita sobre o comércio internacional, Helpman e Krugman afirmam o seguinte:

“ Num mundo no qual os retornos crescentes existem, a vantagem comparativa resultante das diferenças entre os países não é a única razão para a existência do comércio. As economias de escala criam um incentivo adicional e geram comércio mesmo se os países forem idênticos em gostos, tecnologias e dotações de factores”.

O modelo desenvolvido por Helpman e Krugman apresenta, de forma simplificada, as seguintes hipóteses:

- Considera-se a existência de dois factores de produção, isto é capital e trabalho;
- Dois tipos de produtos, trata-se de manufacturados e alimentos;
- Dois países a comercializar os produtos entre si;
- A estrutura de mercado típica dos produtos manufacturados e de concorrência monopolista.

---

<sup>10</sup>HELPMAN, Elhanan (1946). É um economista americano que trabalha na área internacional, economia política e crescimento económico. Disponível em: [http://en.wikipedia.org/wiki/Elhanan\\_Helpman](http://en.wikipedia.org/wiki/Elhanan_Helpman) . Acedido em 12 de Novembro de 2013.

<sup>11</sup> MICHAEL, Eugene Porter (1947) é um professor da Harvard Business School, com interesse nas áreas de Administração e Economia. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/Michael\\_Porter](http://pt.wikipedia.org/wiki/Michael_Porter). Acedido em 12 de Novembro de 2013.

O modelo H-K também analisa os impactos que as economias de escala aplicadas ao nível da indústria podem ter no comércio internacional. Isto é a análise da influência e importância das economias externas como fonte geradora de comércio entre as nações.

A análise acerca das economias externas traz consigo também a ideia de rendimentos crescentes dinâmicos, isto é, se ter em conta o acúmulo de conhecimento, os custos tendem a cair com a produção acumulada ao longo do tempo ao invés de caírem com a taxa de produção corrente.

Dessa forma, na abordagem teórica ora analisada, os governos nacionais podem, dentro de um espectro restrito de possibilidades, intervir de forma activa e com sucesso no processo de competição entre empresas nacionais e estrangeiras, alterando o resultado em prol das primeiras, no sentido de gerar maior bem-estar à sociedade nacional.

Apesar de alguma confluência com o modelo de Helpem e Krugman, Michel Porter desenvolve sua abordagem de forma independente, apresentando uma visão focada nas estratégias empresariais dentro das nações como mecanismo de relevância no comércio entre os países. Em sua obra *A vantagem competitiva das nações*, Porter, (Ferreira et al., 2011, p. 79) formula uma questão basilar: porque é que alguns países são bem sucedidos e outros não na competitividade internacional. Na realidade, a preocupação de Michel Porter é mostrar que alguns países oferecem um conjunto de condições propícias ao desenvolvimento de certas indústrias e empresas e que estas empresas serão concorrentes internacionalmente competitivas.

Numa crítica à teoria das vantagens comparativas com insuficiência das explicações tradicionais, Porter coloca:

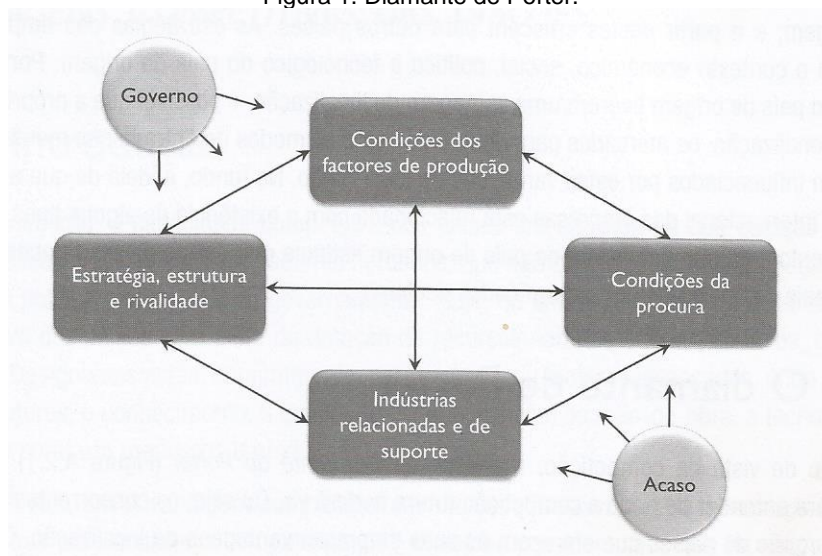
“uma teoria que não atribuí um papel à estratégia das empresas, como melhoria de tecnologia ou a diferenciação de produtos, deixa-as quase sem outro recurso que não seja a tentativa de influenciar a política governamental”.

Não é de surpreender que a maioria dos empresários que conhece a teoria acha que desconhece o que lhes parece ser mais importante e oferece pouca orientação para uma estratégia empresarial adequada. Daqui, Porter levanta a necessidade de se pensar numa nova teoria explicativa do comércio entre as nações. Também considera muito insuficiente a ideia de que a abundância de determinado factor de produção num país possa ser a explicação factual de sua competitividade internacional, embora não considere sua importância relativa.

De realçar que, as práticas administrativas e políticas macroeconómicas de um país são consideradas relevantes para a competitividade, mas não como factores determinantes e prioritários<sup>12</sup>.

Talvez o ponto mais interessante e significativo de abordagem de Porter acerca da vantagem comparativa das nações esteja na sua construção teórica do que ele chama de diamante nacional elucidado na figura abaixo:

Figura 1. Diamante de Porter.



Fonte: Adaptada de Ferreira, Reis e Serra (2011), p. 80

O diamante nacional, também denominado diamante de Porter, seria na verdade a construção de vantagens competitivas das nações num ambiente estratégico sistemático.

Quatro factores principais são apresentados e inter-relacionados como sendo de fundamental relevância na construção do diamante nacional de Porter (Ferreira et al., 2011, p.80):

- Condições factoriais: refere-se à disponibilidade de recursos básicos e avançados que são cruciais ao desenvolvimento dos sectores de actividade das empresas, tais como a mão-de-obra, os recursos naturais, humanos, financeiros e de conhecimento e as infra-estruturas.

- Condições da procura: refere-se à natureza da procura interna<sup>13</sup> pelos produtos e/ou serviços das empresas.

- Indústrias relacionadas e de suporte: refere-se à existência de indústrias fornecedoras e outras relacionadas e de suporte que sejam internacionalmente competitivas. As indústrias

<sup>12</sup> Porter coloca que os mecanismos de política macroeconómica ou de uso de vantagens comparativas fundamentadas em factores abundantes geram competitividade espúria. A competitividade autêntica fundamenta-se no aumento de produtividade das empresas.

<sup>13</sup> Pela procura interna, faz-se alusão à procura de produtos ou serviços que se necessitam no mercado doméstico.

correlacionadas também podem permitir a partilha de actividades da cadeia de valor, como sejam os canais de distribuição, os esforços de investimento e desenvolvimento.

- Estratégia, estrutura e rivalidade das empresas: refere-se as estratégias e estruturas adoptadas pelas empresas, mas, também, as condições de concorrência no mercado doméstico.

Além dos quatro elementos principais acima citados na construção do diamante de Porter, dois outros como se pode observar atentamente na figura nº 01, são apresentados como coadjuvantes no processo de construção da competitividade nas nações: o papel do Estado e o papel do Acaso.

Ao tratar do papel do Estado, vê-se no Estado um actor de segunda importância quando o assunto é *geração de competitividade internacional*. Os Governos têm um forte impacto sobre a actividade económica por via de regulação, controlo e promoção (Marques, Santos e Conçalves, 2014, p.73). Sobre o aspecto, Marques et al., reforçam ainda que o governo, pode apresar ou aumentar as possibilidades de obter vantagem competitiva dos mercados.

Concernente ao papel de Acaso, Porter abre espaço para os acontecimentos imprevistos que causam interrupções que permitem transformações na posição competitiva. As guerras, surtos de procura, grandes modificações no mercado financeiro internacional, actos de pura intervenção são alguns dos elementos que podem surpreender e alterar o espaço competitivo no qual as empresas atuam, modificando os padrões nacionais de competitividade para melhor ou pior.

Diante de análise ora feita sobre as novas teorias do comércio internacional, pode-se considerar que tanto o modelo de Helpman e Krugman quanto o modelo de Michel Porter, todas eles tentam, na verdade, dar um carácter mais real às premissas tradicionais dos modelos neoclássicos, por vezes negando-as completamente. Não há dúvida de que as mudanças ocorridas no mundo nas últimas décadas contribuíram para tornar os tradicionais modelos analíticos do comércio internacional ainda mais deslocados e obsoletos em vários aspectos.

As novas contribuições, embora não dêem conta de explicar a complexidade real envolvida nas trocas entre países, como é natural, vêm marcar posicionamentos menos abstractos acerca das políticas comerciais dos países e os padrões de trocas e competitividade internacional ajudando a dar maior consistência analítica e prática as abordagens teóricas das trocas comerciais entre as nações.

Atendendo à importância que as trocas internacionais atingiram, e dado o nível do comércio actualmente praticados pelas nações decorrentes de modelos económicos acima abordados, Riesco (2007, p.41) conclua que:

“As teorias de comércio internacional objectivam explicar o que determina existência do comércio internacional entre as nações bem como responder quais benefícios trazem”.

Deste modo, as teorias de comércio internacional procuram comprovar que a intensidade do comércio se baseia na diferença relativa existente entre os factores de produção de cada nação envolvida, onde cada uma, procura individualmente, produzir o produto cujo factor de produção é mais abundante, significando uma troca de factores domésticos abundantes e existentes por factores escassos.

#### **1.4 Vertente Jurídica do Comércio Internacional**

O comércio internacional submete-se as regras gerais estabelecidas pelo Direito Internacional, desenvolvendo-se em conjunto com necessidades oriundas das relações estabelecidas pelos países, que evoluem conforme factores políticos económicos (Ferreira, 2001, p.81).

Juridicamente, o comércio internacional é regulado, por um lado, pelo Direito Comercial Internacional e, por outro lado, pelo Direito Internacional Privado (Brito, 2004, p.31). Este último considerado como instrumento de harmonização na regulação directa ou indirecta das situações pluri-localizadas (Katchy, 2004, p.87).

Roque (2004, p.27), defende que, na regulação directa, deverá haver a criação de um regime legal específico para as situações jurídicas pluri-localizadas, enquanto que na regulação indirecta far-se-á com recursos a normas de resolução de conflitos.

#### **1.5 Importância do Comércio Internacional**

O comércio internacional desempenha um papel de importância crescente na vida económica das populações. O aumento do comércio mundial nas últimas décadas, assim como o valor e o volume absoluto demonstram a importância desta actividade económica no mundo globalizado.

Sandretto (1989, p.10) evoca que:

“O comércio internacional impulsiona o progresso, a cultura, as artes, a tecnologia e a integração das pessoas”.

Maia (2001, p. 48) na sua vez aponta como um dos benefícios do comércio internacional o melhor nível de vida da população pela realocação dos recursos produtivos que reduzem custos e, por conseguinte, amplia o poder aquisitivo dos consumidores.

Ainda acrescenta Maia (2001, p.51) :

“As trocas internacionais permitem ao país obter desenvolvimento científico, tecnológico, mão-de-obra especializada e influencia o desenvolvimento de importantes fluxos comerciais”.

Para Souza (1999, p.117), a acumulação do capital e aumento do nível de emprego as populações é um dos benefícios do comércio internacional.

Tal opinião partilhada por Cáceres e Cárle (2004, p.17) quando destacam que o comércio internacional constitui um núcleo gerador de emprego, riqueza e bem-estar social das nações.

## **1.6 Instituições de Controlo e Fiscalização do Comércio Internacional**

Desde o final da primeira guerra mundial, houve uma proliferação de práticas proteccionistas comerciais pelos países desenvolvidos e práticas de desvalorizações cambiais.

Assim sendo, apesar de a iniciativa ter sido justificada pela necessidade de melhoria da competitividade no âmbito do comércio internacional, ocorreram abusos devido à não existência de organismo responsável pelo controlo e fiscalização das práticas desenvolvidas (Sandretto 1989, p.33).

Com a necessidade de reconstrução da economia mundial no final da segunda guerra mundial, iniciou-se o movimento de abertura do comércio internacional. Para sua intensificação, previu-se a criação de instituições que ajudariam a formação de um processo de cooperação internacional com o intuito de viabilizar um sistema multilateral de comércio e de pagamentos.

Daí nascem o Fundo Monetário Internacional e Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento, fruto de actividades realizadas durante a conferência de Bretton Woods, em 1944. Em 1947, durante a conferência de Havana, foi discutido a criação de um órgão internacional que regulasse as relações comerciais entre os países, a Organização Internacional do Comércio (OIC) e, conseqüentemente surge o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comercio em sigla, GATT.

O Fundo Monetário Internacional, conforme explica Silva (2001, p.125), surgiu da imperiosidade de reconstrução da Europa após as duas grandes guerras mundiais e tinha por objectivo viabilizar um sistema multilateral do comércio e de pagamentos internacionais, regido por padrões estáveis e que impedisse as desvalorizações cambiais competitivas, pondo à disposição dos membros da organização recursos financeiros para dar solução as crises apresentadas.

O Fundo Monetário Internacional é uma organização internacional que pretende assegurar o bom funcionamento do sistema financeiro mundial através da monitorização das taxas de câmbio e da balança de pagamentos, e de assistência técnica e financeira.

Quanto ao Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento, foi criado, segundo Bechara (Bechara, 2002, p.65), com finalidade precípua de financiar a maioria dos projectos realizados pelos estados signatários do tratado Bretton Woods, com o intuito de fornecer capitais necessários para a reconstrução dos países atingidos pela guerra.

A Organização Internacional do Comércio foi pensada com finalidade de coordenar e supervisionar a negociação de um novo regime do comércio internacional, baseado nos princípios do multilateralismo e de liberalismo.

Amaral (1998, p.70) assevera que, antes do surgimento da OIC foi elaborado o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio, concebido para compilar as decisões adoptadas por órgão supranacional. O GATT deveria ser neutro, não poderia se vincular a qualquer interesse nacional, mas apenas aos ditames dos tratados que regulam aquela organização.

Contudo, deveria possuir um carácter provisório e existir até a criação da OIC, mas o congresso norte-americano não tinha ratificado, e a OIC não tinha sido criada. Cumpre destacar que este organismo previa a diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso mais equitativo aos mercados por parte de seus signatários e não a promoção do livre comércio. Seus idealizadores acreditavam que a cooperação comercial aumentaria a interdependência entre os países e ajudaria a reduzir os riscos de uma nova guerra mundial, conforme indicam Hoekman e Kostecki (1995, p.232). Cumpre salientar que apesar de não criação da OIC, o GATT ainda vigeu até a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Tendo realizadas oito rodadas (Amaral 2004, pp 72-74)<sup>14</sup>, envolvendo negociações multilaterais, verificou-se a necessidade de criação de um novo organismo supranacional que comportasse todas as incorporações e conseguisse, diante dos avanços tecnológicos e da economia mundial, capacitado a reger as relações comerciais, adaptando-se as evoluções naturais das relações comerciais. Deste modo, foi assim criada a Organização Mundial do Comércio que elabora os fundamentos legais e institucionais ao sistema de comércio multilateral de forma a se adaptar a nova realidade mundial (Namburete 2005, p. 9).

A OMC, em inglês World Trade Organization (WTO), é portanto uma organização internacional que trata das regras do comércio internacional. Criada a 01 de Janeiro de 1995, a OMC objectiva principalmente, à contribuir para que as correntes comerciais circulem com fluidez, equivalência, livres e previsibilidade, a elevação dos níveis de vida, o pleno emprego, a expansão da produção e do comércio de bens e serviços, a protecção do meio ambiente, o uso adequado dos recursos naturais à níveis sustentáveis e a necessidade de realizar esforços positivos para assegurar uma participação mais efectiva dos países em desenvolvimento económico.

---

<sup>14</sup> Eis as oito rodadas: Genebra-1947; Annecy-1949; Torquay-1950; Genebra-1955; Dillon-1960; Kennedy-1964; Toquio-1973; e Uruguai-1986. As cinco primeiras trataram, principalmente, das concessões tarifárias e reduções aduaneiras. As outras trouxeram avanços significativos no tocante as relações comerciais.

A sua sede encontra-se em Genebra na Suíça e conta com cento e sessenta membros<sup>15</sup> e, é considerada actualmente, o principal órgão internacional de regulamentação e de fiscalização do comércio internacional.

---

<sup>15</sup> Anexo I, p. 64

## ***CAPÍTULO II. O CONTRATO DO COMÉRCIO***

“Cuando negociamos y firmamos un contrato estamos planteado soluciones a las posibles incidências futuras”

**Diego G. Cáceres e Gregrio C. Cárle**

## CAPÍTULO II. O CONTRATO DO COMÉRCIO

Uma vez descrito sucintamente o comércio internacional, surge a imperiosa necessidade de focar presentemente do maior instrumento jurídico conferido aos comerciantes; o elemento que reúne e trata da saúde jurídica de todos os intervenientes ao comércio internacional, **o contrato**, que é considerado a principal mola propulsora do comércio internacional.

### 2.1 Generalidades do Contrato.

#### 2.1.1 Conceitualização.

A palavra “contrato” pode conter diferentes conceitualizações. Distante da locução dada pelos dicionários em um sentido puramente superficial, qual seja de “unir” ou “contrair”, cingimo-nos a conceituá-lo num aspecto técnico-jurídico, buscando a agregação de elementos que melhor o definam.

Pereira (1995, p.9) conceitua o contrato de modo consistente:

“é um negócio bilateral, e de conseguinte exige: o consentimento; pressupõe, de outro lado, a conformidade com a ordem legal, sem o que não teria o condão de criar direitos para o agente; e, sendo ato negocial, tem por escopo aqueles objectivos específicos”.

Com a pacificidade desta doutrina, podemos então dizer que o *contrato é um acordo de vontades, na conformidade da lei, e com a finalidade de adquirir, resguardar, transferir, conservar, modificar ou extinguir direitos.*

Assim, celebra-se um contrato sempre que se queira estabelecer normas para o desenvolvimento e realização de determinado negócio de interesse jurídico, regulando-se interesses reconhecidos pela ordem jurídica; criando-se modificando-se ou extinguindo-se obrigações.

Da mesma forma, fortalece o professor Cardozo (1989, p.137):

“o contrato é um acordo entre duas ou mais vontades para criar, modificar ou extinguir direitos e obrigações”.

O autor ressalta o *acordo* como o elemento fundamental no contrato. Acima de tudo, ressalta-se ainda que o contrato é um *facto*, um *acto*, um *negócio* jurídico.

A respeito, Roque (2004, p.25) detalha o porquê:

Segundo Roque, o contrato é tratado como um *facto jurídico*, porque o direito lhe associa determinados efeitos; o contrato é um *acto jurídico*, porque consiste num comportamento humano; um *negócio jurídico* porque é celebrado por acordo entre duas ou mais partes intervenientes. Por fim reforça a autora, é o produto de diversas vontades.

Gomes (2009, p.24), por sua vez, assinala que o contrato é uma espécie de *negócio jurídico* que se distingue, na formação, por exigir a presença pelo menos de duas partes. Contrato é, portanto, *negócio jurídico bilateral, ou plurilateral*.

Ilustra ainda Gomes (1996, p.11) que contrato é o negócio jurídico bilateral ou plurilateral, que sujeita as partes a observância de conduta idónea a satisfação dos interesses que o regulam.

E, quanto à Almeida (2013, p.13):

“O contrato, conceitua-se como um negócio jurídico bilateral ou plurilateral, o qual pressupõe um acordo de vontades recíprocas em busca de determinado fim”.

Por fim, Subtil (2012,p.15) diz que, entende-se do contrato,

“O vínculo definidor das relações jurídicas-privadas livremente estabelecidas entre as partes”.

### **2.1.2 Importância do Contrato no Comércio**

A elaboração de um contrato nas relações comerciais estabelece direitos e obrigações para as partes contratantes. Um contrato adequadamente firmado, traz direitos e obrigações de forma equilibrada a ambas as partes, traz segurança jurídica e conforto aos seus parceiros (ROPPO 2009, p.23).

O contrato faz com que a relação comercial, mesmo em caso de rescisão contratual, se pautem pelo respeito e tranquilidade, uma vez que nele estejam devidamente esclarecidas todas as regras necessárias previstas e aceites por ambas. O contrato é sinónimo de transparência, paz e segurança. É uma ferramenta de prevenção de litígios (CACERES & CÁRLE, 2004).

### **2.1.3 Função Social do Contrato**

Firmado o conceito do que seja um contrato; focado a sua incontestável importância nas relações comerciais, se faz agora necessário uma abordagem mais eloquente acerca do que seja sua função social, em que muitos doutrinadores a identificam como um princípio jurídico social de

conteúdo geral e indeterminado a ser aplicado em qualquer relação contratual (ROPPO 2009, p. 30).

A função social do contrato é desvendada na medida em que os interesses privados e a liberdade de contratar colidem com a necessidade de actuação do Estado na protecção de Direitos sociais, resultado da constitucionalização de Direitos fundamentais, a qual se toma como exemplo a função social da propriedade, esta última, a qual serviu de parâmetro para a idealização da função social dos contratos (ROPPO 2009, p.32).

No que toca à função social do contrato Diniz (2001, p.21) considera o contrato como um conciliador dos interesses opostos, como pacificador dos egoísmos em luta. É certamente esta a primeira e a mais elevada função social do contrato.

Humberto (2003, p.43) ressalta que a função social do contrato pode manifestar-se em dois distintos níveis:

- Intrínseco: o contrato como relação jurídica entre as partes negociais, impondo-se o respeito a lealdade negocial e a boa fé objectiva de maneira a buscar uma equivalência material entre os contratantes;
- Extrínseco: o contrato diante da colectividade, ou seja, visto sob o aspecto de seu impacto eficiente em que foi celebrado.

Neste ponto de vista, tornou-se visível que o contrato não se presta mais simplesmente a equacionar a vontade única dos contratantes, mas há que, outrossim, observar os reflexos de sua constituição no contexto social.

Gomes (2009, p.49) conclui que:

“(...) o fenómeno da contratação passa por uma crise que causou a modificação da função do contrato: deixou de ser mero instrumento do poder de auto determinação privada, para se tornar num instrumento que deve realizar também interesses da colectividade. Numa só palavra: o contrato passa a ter função social”.

Os contratos devem, portanto, cumprir as suas funções sociais, objectivando, acima de tudo, os interesses próprios das partes, um complemento ao desenvolvimento estatal, primordialmente em razão da circulação de riquezas que os contratos promovem.

## 2.1.4 Classificação do Contrato

A classificação dos contratos é de grande valia para que se possa compreendê-lo como fenómeno jurídico. Para tal, se vislumbra possível classificá-los a fim de se obter certa homogeneidade de tratamento e sujeição a regras idênticas, visando sua melhor compreensão.

### 2.1.4.1 Contratos Unilaterais e Bilaterais

No que toca os contratos unilaterais, Cardozo (1989, p. 142) diz:

“É o que origina obrigações com relação a uma parte, não ficando a outra vinculada a qualquer obrigação, mas só titular de direitos”.

Na mesma linha de raciocínio, Gomes (2009, p.86) ensina que:

“A obrigação é assumida por uma só das partes, os efeitos são activos de um lado e passivos de outro lado, não existe contraprestação. O autor cita, a título exemplificativo, o contrato de doação em que o doador assume uma obrigação, em benefício do donatário”.

Fica patente segundo os doutrinadores supra citados, que nos contratos unilaterais existe uma ou mais obrigações, apenas para uma das partes.

Quanto aos contratos bilaterais segundo Pereira (1995, p.38):

“São aqueles que criam obrigações para ambos. Nestes contrato cada uma das partes é credora e reciprocamente devedora da outra”.

Já nos contratos bilaterais, Gomes (2009, p.89) ensina que:

“Se produzem direitos e obrigações para ambas as partes, que são credoras e devedoras entre si”.

Cardozo (1989, p.142) também os define:

“São aqueles de que resultam obrigações para ambas as partes e, correlativamente, mútuos direitos”.

Faz-se necessário destacar que a aludida classificação recai sobre as obrigações pactuadas e não sobre o elemento subjectivo, uma vez que todo contrato pressupõe declarações bilaterais de vontade.

#### **2.1.4.2 Contratos Onerosos e Gratuitos**

Costa (2006, p.73) aduz a classificação:

“Diz-se à título oneroso o contrato quando uma das partes sofre sacrifício patrimonial, ao qual corresponde uma vantagem que pleiteia”.

Trata-se pois, de uma troca de prestações de certo modo equivalentes, em ambas as partes buscam obter vantagens.

A respeito dos contratos gratuitos, o autor prossegue:

“Diz-se a título gratuito o contrato, quando somente uma das partes sofre um sacrifício patrimonial, enquanto a outra apenas obtém benefício”.

Na mão inversa, o contrato gratuito desprestigia o sentido formal da equivalência nas prestações, importando vantagens a uma parte e deveres a outra, como no exemplo do contrato de doação sem encargo.

#### **2.1.4.3 Contratos Típicos e Atípicos**

Acerca da tipicidade dos contratos, ensina Gomes ( 1996, p.97):

“A expressão típica designa os contratos esquematizados na lei, com esquematização própria, formando espécies definidas. Dizem-se de atípicos os que não se acham especificamente regulados”.

Por esta classificação identificam-se as espécies contratuais, quando típicos, também denominados contratos *nominados*, e quando atípicos, contratos *inominados*.

#### **2.1.4.4 Contratos Consensuais e Reais**

Por Contrato Consensual entende Gagliano (2007, p.128) num rol exemplificativo:

“São exemplos de contratos consensuais, todos aqueles não são solenes, ou seja, que a ordem jurídica não exige nenhuma forma especial para a sua celebração”.

Costa (2006, p.81) apregoa na sua doutrina que nos contratos consensuais a coisa aperfeiçoa-se pelo mero consentimento das partes, sem nenhuma necessidade de qualquer outro complemento, não reclamam solenidade ou tradição.

Focando-se nos contratos reais, Diniz (1995, p.102) expõe:

“Contratos reais são aqueles que apenas se ultimam com entrega da coisa feita por contraente a outro”.

Referindo Costa que (2006, p.89):

“Os contratos reais são aqueles cuja efectiva realização depende da entrega de certo objecto, sem o que se torna perfeito e acabado o contrato; são os que apenas se ultimam com a entrega da coisa”.

#### **2.1.4.5 Contratos de Execução Imediata e de Execução Diferida**

Com relação ao contrato de execução imediata ou instantânea, Pereira (1995, p.42) objectiva que:

“É o em que a solução se efectua de uma só vez e por prestação única, tendo por efeito a cabal extinção da obrigação”.

“O contrato de execução deferida ou retardada é aquele em que a prestação de uma das partes não se dá de um só jato, porém a termo, não ocorre a extinção da obrigação enquanto não se completar a *solutio*”.

Aparentemente tal distinção apenas aperfeiçoa até ao momento em que ocorre a sobrevivência das obrigações, uma vez que, conforme dito anteriormente, o contrato pode perdurar sua execução por qualquer tempo.

#### **2.1.4.6 Contratos Solenes e Não-solenes**

Cardozo (1989, p.142) descreve que:

“São solenes aqueles contratos que a lei impõe uma forma especial de realização, normalmente a feitura de um documento com mais ou menos formalidades”.

Por sua vez Costa (2006, p.91) os identifica como

“Aqueles que dependem de forma prescrita na lei, é quando a lei determina a forma, não dando validade ao contrato a não ser que ele se ultime por meio de tal solenidade”.

E, por Gomes (2009, p.73) são solenes ou formais,

“os contratos que só se aperfeiçoam quando o consentimento é expresso pela forma prescrita na lei”.

Os não solenes, diz o autor, são os que não existe essa tal formalidade, despidos de tal requisito, basta ter o consenso mútuo dos contratantes”.

#### **2.1.4.7 Contratos por Prazo Determinado e Contratos por Prazo Indeterminado**

Roppo (2009, p.28) descreve que:

“os primeiros, quando se determina um prazo para que este tenha uma validade, independente, portanto, em alguns casos, de qualquer outra circunstância suscetível de lhe por termo. Os segundos são os que não possuem prazos para o encerramento das obrigações”.

#### **2.1.5 Elementos do Contrato**

Diversos são os elementos dos contratos segundo seu grau de importância, finalidade ou ocorrência, podendo sofrer variação na sua classificação.

Cáceres e Cárle (2004, p.44) evocam que qualquer tipo de contrato firmado, quer no âmbito nacional, quer no âmbito internacional possuem elementos comuns, como se verifica seguidamente:

**2.1.5.1 As Partes:** são os operadores da transacção comercial. Podendo-se tratar de pessoas singulares ou colectivas, tendo que possuir capacidade e legitimidade contratual.

**2.1.5.2 O Mútuo Consenso:** Consiste no acordo resultante do encontro e fusão das manifestações ou declarações de vontade das partes.

**2.1.5.3 O Objeto:** A lei determina que o objecto do contrato seja físico e legalmente possível, lícito determinado ou, pelo menos, determinável e dentro do comércio.

**2.1.5.4 A Forma:** é o modo pelo qual se manifesta o consentimento das partes na celebração do contrato.

## **2.1.6 Formação dos Contratos**

Dada a conceitualização do contrato por Almeida asseverado no ponto 2.1.1 deste trabalho, leia-se, um negócio jurídico bilateral ou plurilateral, o qual pressupõe um acordo de vontades recíprocas em busca de determinado fim, se faz importante analisar como sucede a sua formação.

Verifique-se que a união convergente de vontades não é somente um requisito do contrato, mas também elemento estruturante e pressuposto de existência do mesmo, as quais, desde que devidamente coincidentes, darão início à sua constituição.

Diniz (1995, p.76) relaciona os elementos indispensáveis à formação do contrato:

“Acordo de vontades das partes contratantes, tácito ou expresso, que se manifeste de um lado pela oferta (proposta) e de outro lado pela aceitação”.

A proposta e a aceitação são elementos indispensáveis à formação do contrato, uma vez que entre elas gira toda a controvérsia sobre a força obrigatória do contrato, sobre o momento exacto em que ambas se fundem para produzir a relação contratual, e sobre o lugar em que se reputa celebrado o negócio jurídico.

Embora se verifique na proposta e na aceitação os elementos formadores do contrato, há que se fazer menção ao que se denomina de compromissos preparatórios ou então as negociações preliminares.

### **2.1.6.1 Negociações Preliminares**

As negociações preliminares são discussões, um período de conversa e conhecimento das partes, onde se avalia a utilidade da formação e conclusão contratual. É um período de

reflexão necessária, antes que seja fechado o acordo. É um período de conhecimento, pesquisas e projectos com a outra parte<sup>16</sup>.

### 2.1.6.2 Proposta

Na segunda fase da formação dos contratos, diferentemente das negociações preliminares, encontra-se a proposta, que, com força vinculante, já tende concretizar o negócio nos termos em que a dispõe, para análise do aceitante.

Pereira (1995, p.53) ensina que:

“Deve ela ser séria e precisa, uma vez que constitui impulso inicial de uma fonte obrigacional; e deve conter as linhas estruturais do negócio em vista, para que o contrato possa considerar-se perfeito, da manifestação singela e até simbólica daquela a quem é dirigida, denominado *oblato*”.

### 2.1.6.3 Aceitação

Costa (2006, p.95) leciona que a aceitação:

“(…) Consiste na formulação da vontade concordante do oblato, feita dentro do prazo e envolvendo adesão integral à proposta recebida”.

Trata-se da terceira fase na formação dos contratos, eis que, condizente com a proposta ofertada, ter-se-á por concluído o negócio, restando apenas efectivar as formalidades de praxe, quando assim forem indispensáveis.

Há, no entanto, a figura da contraproposta, assim doutrinado por Martinez (2006, p.32):

“Caso a manifestação da vontade do aceitante não se submeta a tais requisitos necessários, não trataria de aceitação, mas de nova proposta, que não gerará os efeitos daquela, pois o primeiro proponente ficará desvinculado da obrigação de contratar”.

Denota-se, então, que para que se tenha formado o contrato, juntar-se-ão proposta e aceitação. Esta última em total sintonia com a primeira, pois de outro modo, ter-se-á a

---

<sup>16</sup> Cumpre ressaltar aqui que as negociações preliminares são actos meramente preparatórios e facultativos, ou seja, podem ou não se fazer presentes na fase de formação do ajuste.

contraproposta, e em consequência disto, a inversão dos papéis, de aceitação para proponente, e vice-versa.

#### **2.1.6.4 Execução**

Cáceres e Cárle(2008, p.53) ensinam que:

“A execução do contrato consiste no consentimento de forma válida das partes contratantes. Uma vez concordado, o contrato se configura como Lei entre as partes. A partir desse momento, obrigam-se as partes a cumprir o estipulado”.

#### **2.1.6.5 Extinção**

O modo normal de extinção de um contrato, se dá pela sua execução. No entanto, nada impede aos contratantes exaurirem seus efeitos, seja antes do alcance do termo extintivo ou quando da notificação prévia no contrato por tempo indeterminado, desde que se observem algumas peculiaridades pertinentes, as quais identificam os demais modos de extinção do contrato, supervenientes à sua formação e que levam à dissolução do vínculo, sendo assim classificadas por Gomes (2009, p.205),

Resolução: “(...) é, portanto, um remédio concedido à parte para romper o vínculo contratual mediante acção judicial”.

Ocorre como possível consequência à resolução por inexecução total ou parcial, voluntária ou involuntária, do contrato, o pagamento de perdas e danos, quando ocorrer voluntariamente. Não obstante, pode uma das partes, unilateralmente, levar cabo a sua extinção.

Prosseguindo Gomes (2009, p.207):

Rescisão: “(...) é, propriamente, o acordo de vontades para por termo a um contrato de comum acordo, do laço que prendia os contratantes. Podendo, também, ocorrer pela vontade de um só dos contratantes. Há, portanto, rescisão bilateral e unilateral”.

Ante todo o exposto, numa primeira instância, desenvolvendo a sistematização basilar das generalidades dos contratos, mediante um acervo prolixo de obras doutrinárias, em busca de consenso do ponto abordado, torna-se conclusiva a compreensão contratual, fruto da massificação económica social que constantemente efectiva a troca de prestações obrigacionais, visando

benefícios recíprocos e que espera respostas rápidas para os problemas encontrados, exigindo do operador jurídico o devido enquadramento legal, para não restar quaisquer dúvidas legais.

Tal evolução demonstra tamanha importância, eis que, como adiante se verificará, a instituição do contrato não se limitou a ser objecto das legislações internas, mas assumiu feição internacional com o desenvolvimento do comércio internacional, corolário da globalização, sendo alvo de regulação própria por meio de normas internacionais.

## **2.2 Contratos Internacionais do Comércio**

### **2.2.1 Noções Gerais**

O comércio internacional, com sua grande força de penetração, resultante do crescimento inevitável das relações comerciais, envolve quase a totalidade das nações. Deste modo, ele, não deixaria de exercer uma influência sobre o direito, e sua presença faz-se sentir porque os meios que tornam efectivas as operações concorrentes, além de sua multiplicidade, exigem técnicas próprias, seja sob o aspecto material, seja sob o aspecto jurídico. Assim sendo, verifica-se que o comércio internacional tomou corpo e se dimensionou, passando a exigir do operador económico, maiores cautelas quando da formação de um acto de carácter internacional.

Destaca-se que os contratos internacionais encontram os seus fundamentos na habitualidade da prática comercial entre pessoas internacionais, como bem esclarece Strenger (2003, p.34):

“A actividade comercial transcende as fronteiras internacionais e acarreta a interdependência económica; esse fenómeno percebe-se não somente nos países em que predomina o sistema de economia de consumo, como também nos de economia planificada. Matérias-primas, componentes e produtos são importados de forma intermitente, e, simultaneamente, são exportados equipamentos, máquinas e mesmo mão-de-obra. Esta corrente incessante de entrada e saída de mercadorias e serviços tem que se plasmar em acordos e contratos que reciprocamente celebram importadores e exportadores”.

## 2.2.2 Conceito dos Contratos Internacionais do Comércio.

Apresentar um conceito pronto e acabado de contratos internacionais é algo demasiadamente arriscado face a seu alcance. Isto faz com que a maioria dos doutrinadores opte, em vez de conceitos, apresentar as características e os critérios práticos que são usados para separá-los dos contratos domésticos. A distinção dos dois contratos é ilustrada no quadro nº 1.

Todavia, a reunião de vontades dos comerciantes de diferentes países com vista a alcançar determinado fim pode conduzi-los à formação de um contrato internacional do comércio.

Strenger (1988, p.84) tenta conceituá-los como:

“Todas as manifestações bi ou plurilaterais da vontade livre das partes, objectivando relações patrimoniais pela força do domicílio, nacionalidade, sede principal dos negócios, lugar do contrato, lugar de execução, ou qualquer outra circunstância que venha a exprimir um liame indicativo de Direito aplicável”.

Roque (2004, p.26) explicita que:

“Contrato internacional é todo aquele que seja celebrado por agentes económicos estabelecidos em estados diferentes; é todo aquele que se reporta a mais de um ordenamento jurídico, quer devido a diversidade de partes, quer devido à localização dos bens que são o seu objecto”.

## 2.2.3 Característica Internacional dos Contratos

A designação de internacional é dada aos contratos, quando a relação jurídica ocorrer entre parceiros comerciais de diferentes nações (Murta, 1992, p.16).

Araújo (2004, p.71) estaca que, o que caracteriza a internacionalidade do contrato é a presença de um elemento de exterioridade que o ligue a dois ou mais ordenamentos jurídicos nacionais.

Explicitamente, Martins e Gormaz (2012, p.43) defendem que, os contratos internacionais colocam um problema de determinação do direito aplicável e são objecto do Direito material especial criado por *convenções internacionais* e do *Direito transnacional*.

Verifica-se, então, que o contrato internacional tem elementos que aproximam da definição do contrato nacional ou interno, uma vez que este, também é um acordo de vontades que visa colimar um objectivo.

Engelberg (1997, p.124) lembra que a diferença fundamental consiste no facto de que no contrato internacional as cláusulas concernentes à conclusão, capacidade das partes e objeto se relacionam a mais de um sistema jurídico.

A tabela abaixo, demonstra algumas diferenças entre os contratos nacionais e os contratos internacionais.

Tabela 2. Principais diferenças entre os Contratos Nacionais e Internacionais.

Diferenças	
Contratos Nacionais	Contratos Internacionais
-Único contexto cultural. - Mesma prática comercial/empresarial. -Práticas genuinamente nacionais	-Duas ou mais culturas -Diferentes práticas comerciais e empresariais. - Práticas genuinamente internacionais.
-Ordenamento jurídica nacional - Uma única legislação de regência	- Dois ou mais ordenamentos jurídicos -Multiplicidade de legislações (necessidade de reconhecimento). -Regras de Direito Internacional privado. -Regras uniformes.
-Uma única jurisdição (Estado) competente	-Multiplicidade de jurisdições competentes
-Competência interna	-Competência internacional e competência interna.

Fonte: Adaptado de ARAÚJO, Nadia. Direito Internacional Privado. R.J, Renovar, 2004, p.434

#### 2.2.4 Tipologia dos Contratos Internacionais

Assim como o contrato de compra e venda internacional de mercadorias que constitui o objecto deste trabalho, abordado no capítulo próprio, destacam-se ainda na seara internacional outras modalidades de contratação, não diferentes daquelas quanto às suas características internacionais que a seguir se expõe:

#### 2.2.4.1 Contratos Internacionais de Distribuição

São contratos de distribuição aqueles que são celebrados por uma empresa fornecedora de bens ou serviços como outra empresa ou profissional liberal independente, com vista a colocação no mercado dos seus bens ou serviços.

Dos contratos internacionais de distribuição nascem ainda outras modalidades bastantes diferentes umas das outras:

- **Contrato de Agência:** contrato pelo qual uma das partes “o agente” se obriga a promover por conta da outra “o principal” a celebração de contratos, de modo autónomo, estável e renumerado.
- **Contrato de Concessão Comercial:** definido como o contrato pelo qual um empresário o “concedente” obriga-se a vender a outro “o concessionário”, ficando este último, em contrapartida obrigado a comprar ao primeiro, certos produtos para revenda em nome e por conta própria numa determinada zona geográfica, bem assim como a observar determinados deveres emergentes da sua integração na rede de distribuição do concedente.
- **Contrato de Franchising:** denominado em português de Contrato de Franquia, é definido como o contrato pelo qual um empresário “o franquizador” concede a outro empresário, “o franquiado”, o direito de exploração e fruição da sua imagem empresarial e respectivos bens imateriais de suporte, no âmbito de rede de distribuição integrada do primeiro, de forma estável e a troca de uma retribuição.

#### 2.2.4.2 Contratos Internacionais de Cooperação

Por contratos de cooperação empresarial designa-se acordos negociais, típicos ou atípicos, celebrados entre duas ou mais empresas jurídicas e economicamente autónomos com vista ao estabelecimento, organização de relações jurídicas duradouras para realização de um fim económico comum.

Dos contratos de cooperação surgem ainda os contratos de:

- **Joint Venture:** acordos contratuais celebrados entre empresas jurídicas e economicamente independentes entre si, com o objectivo de realizar um determinado empreendimento comum.
- **Consórcio:** contrato através do qual duas ou mais empresas, singulares ou colectivas, se vinculam a realizar, concretamente, determinada actividade ou efectuar certa contribuição com vista a prosseguir um dos tipos de actividade expressamente previstos na lei.

- **Agrupamento Complementar de Empresas:** é contrato de ACE, aquele através do qual duas ou mais empresas singulares ou colectivas constituem uma entidade, dotada de personalidade jurídica própria, que tem por finalidade principal o melhoramento das condições de exercício ou de resultado das respectivas actividades económicas individuais.
- **Agrupamento Europeu de Interesse Económico:** São contratos pelo qual duas ou mais pessoas singulares (que desenvolvam qualquer tipo de actividade profissional na União Europeia) ou colectivas (que aí possuam a sua sede) constituem uma entidade dotada de personalidade jurídica internacional tendo por finalidade exclusiva o melhoramento das condições de exercício ou de resultado das respectivas actividades económicas individuais.

#### 2.2.4.3 Contratos Internacionais de Financiamento ou Bancário

Estes tipos de contratos realizam-se quando uma instituição bancária adianta dinheiro ou disponibilidades monetárias ao cliente ou limita-se a disponibilizar determinados serviços ou operações financeiras sem disponibilização financeira.

Destes contratos derivam:

- **Leasing:** também chamado contrato de locação financeira, é o contrato pelo qual uma das partes, “o locador”, se obriga mediante remuneração periódica, a ceder à outra, o “locatário”, o gozo temporário de uma coisa móvel ou imóvel a um terceiro, “o fornecedor”, ficando o último investido no direito de adquirir em prazo e por preço determinados.
- **Factoring:** contrato de cessão financeira em português, é contrato pelo qual uma das partes, o “cedente financeiro ou aderente” cede ou se obriga a ceder a outra, o “cessionário financeiro ou aderente” cede ou se obriga a ceder a outra, o “cessionário” financeiro ou factor”, mediante remuneração, a totalidade ou parte dos créditos de curto prazo de que é titular sobre um ou mais terceiros, o “devedor cedido”.
- **Securitização:** dito contrato de titulação de créditos em português, consiste numa operação complexa uma vez que se consubstancia na transformação massiva de créditos ou títulos negociáveis em mercados.
- **Forfating:** Também conhecido em português como contrato de monitorização de créditos, consiste no controlo pelo qual uma empresa transmite a um banco ou instituição financeira determinados créditos pecuniários a prazo de que é titular sobre um terceiro, recebendo em contrapartida uma quantia em dinheiro.

#### 2.2.4.4 Contrato de Transferência de Tecnologia

É o processo pelo qual uma tecnologia existente numa determinada empresa é aplicada a uma nova utilização numa nova empresa. Deste, destacam se ainda:

- **Contrato de Licença:** é aquele em que uma das partes cede a outra a utilização de um direito de *propriedade intelectual*.
- **Contrato de Know-How :** são aqueles que tem por objecto a transmissão de saber-fazer, que consiste num conjunto de conhecimentos práticos não patenteados, total ou parcialmente secretos, ou que pelo menos, por não serem fáceis de obter no seu conjunto, têm um valor económico para o adquirente.
- **Contratos de “Licenças de Fabrico”:** são aqueles em que o licenciador se obriga a colocar à disposição do licenciado tudo o que é necessário à realização de uma determinada atividade produtiva, podendo incluir, além de licenças de patentes e de marcas e da transmissão de saber-fazer, a prestação de serviços e o fornecimento de equipamentos

#### 2.2.4.5 Contrato de Financiamento de projecto Específico (Project Finance)

Consiste numa operação pela qual se financia um projecto de investimento individual e auto-financiado.

Assim, como se deve perceber, os contratos internacionais são todos eles manifestações de vontade de duas ou mais partes, que procuram criar relações patrimoniais ou de serviços, potencialmente sujeitas à dois ou mais sistemas jurídicos.

### ***CAPÍTULO III. O CONTRATO DE COMPRA***

***E***

### ***VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS***

“ l’effet naturel du commerce est de porter la paix. Deux nations qui negocient ensemble se rendent réciproquement dépendants: si l’une a intérêt d’acheter, l’autre a intérêt de vendre; et toutes les unions sont fondées sur des besoins mutuels”

**Montesquieu**

## CAPÍTULO III. O CONTRATO DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS

### 3.1 Generalidades

A compra e venda é o contrato usual da vida diária dos operadores económicos; é, igualmente, o negócio jurídico por excelência, típico do direito comercial, consubstanciando o próprio comércio internacional.

É o contrato internacional considerado o mais antigo e o mais importante por sua função económica, que consiste em trocar bens por preço (Martins e Gormaz, 2012, p. 238).

A propósito, Cáceres e Cárles (2004, p.99) defendem que 95 % das operações transnacionais são realizados a partir deste tipo de contratação.

De tal forma, Martins e Gormaz (2012, p.209) ainda asseguram que este contrato constitui o protótipo dos actos de comércio, já que nenhum outro expressa com tanto rigor a função peculiar do tráfico mercantil como actividade mediadora direccionada a facilitar a circulação de bens.

A importância deste contrato reveste-se na regulamentação dos direitos e obrigações de ambas as partes contratantes e no que diz respeito as normalidades que compõe o seu próprio corpo.

E, por normalidades do contrato de compra e venda internacional de mercadorias, Delacollette (1999, p.11) ensina que referem-se aos critérios comumente reconhecidos e aceites como norma comercial. Esta norma é constituída por meio da unificação sistemática de práticas e costumes adoptados pelos operadores do comércio internacional ( Lex-Mercatoria).

Delacollette ainda aclara que o contrato de compra e venda internacional de mercadorias constitui o verdadeiro denominador comum entre o vendedor (exportador) e o comprador (importador).

Cumprê realçar que a legislação em matéria de compra e venda internacional de mercadorias encontra-se regulada na convenção de Viena de 1980.

#### 3.1.1 Breve Resenha Descritiva sobre a Convenção de Viena de 1980

Elaborada na base de igualdade e das vantagens mútuas, a Convenção de Viena de 1980, em inglês ***Convention on Contract for International Sale of Goods***, CISG em sigla, é um dos principais instrumentos de harmonização do comércio internacional e é um importante elemento na promoção de relações amistosas entre os estados (Cáceres e Cárle, 2004, p.99).

A CISG adopta as regras uniformes aplicáveis aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias compatíveis com os diferentes sistemas sociais, económicos e jurídicos de formas a eliminar os obstáculos jurídicos às trocas internacionais a favor do desenvolvimento do comércio internacional.

A CISG determina entre outras funções, os direitos e obrigações do vendedor e do comprador (Art. 4º), bem como estabelece medidas em caso de perdas e danos (Art. 74º) ou violação contratual e outras formas de incumprimento.

A convenção de Viena é aplicada quando ambas as partes contratantes tenham estabelecimento em Estado diferentes (Art.1º); e só se aplica aos contratos de compra e venda de mercadorias (Art.3º), ficando portanto excluídas mercadorias compradas para uso pessoal, familiar ou doméstico, por leilão, barcos, aeronaves, electricidade (Art. 2º)

A convenção de Viena tem trazido benefícios às relações comerciais internacionais, estimulando o desenvolvimento de novos negócios por meio de transparência, segurança e previsibilidade da legislação que tem sustentado os contratos de compra e venda internacionais de mercadorias de empresas internacionais.

A CISG foi dividida em quatro grandes partes a saber:

Âmbito de aplicação (Arts. 1º à 6º) e disposições gerais (Arts. 7 à 13º); formação do contrato (Arts. 14 à 24º); compra e venda de mercadorias (Arts. 25 à 88º) e disposições finais (89 à 101).

Aprovada em 11 de Abril de 1980 pela Assembleia Geral das nações unidas em Viena, a CISG conta actualmente com noventa e um países ratificadores conforme consta no anexo 2.

### **3.1.2 Conceito do Contrato de Compra e Venda**

É bem verdade que não existe uma definição concisa e uniforme sobre o presente instrumento contratual por conter diversidades de ordenamentos jurídicos, como assevera Delacollette (1991, p.15).

A própria convenção de Viena de 1980 não conseguiu defini-lo de forma concisa. No seu Artigo 1º, define-o como sendo o contrato celebrado entre partes que tenham o seu estabelecimento em estados diferentes.

Por sua vez, Oliveira (2008, p.102) tenta defini-lo como:

“ o contrato pelo qual uma das partes se obriga a transferir a propriedade de uma coisa à outra, recebendo, em

contraprestação, uma determinada quantia ou um valor fiduciário equivalente”.

Na visão de Bello (2013, p.54):

“É contrato de compra e venda internacional, o acordo de vontades de duas ou mais partes, situadas em nações diferentes (Exportadores e importadores), regulando seus direitos e obrigações com relação a determinado objeto”.

O Código Civil Angolano<sup>17</sup> define-o como: um contrato pelo qual um dos contraentes (o vendedor) se compromete a transmitir a propriedade de uma coisa ou outro direito para outro contraente (o comprador), que por sua vez paga o preço acordado.

### 3.1.3 Natureza Jurídica

A doutrina consubstanciada em autores como Cáceres e Cárles (2004, p.69) entre outros, ensina que, em termos jurídicos, o contrato de compra e venda internacional de mercadorias é classificado como se vê na tabela que se segue:

Tabela 3. Natureza Jurídica do Contrato de Compra e Venda

Consensual	Devido ao facto de ser estabelecido a partir da vontade e consentimento mútuo entre as partes envolvidas, característica, aliás, comum à todos os contratos
Bilateral	Uma vez realizado o acordo, surgem direitos e obrigações para ambos os contratantes. Para o exportador, a obrigação de transferir a propriedade do objeto negociado ao importador, e para este a obrigatoriedade de pagar pelo mesmo.
Oneroso	Por gerar benefícios para ambas as partes intervenientes, como ocorre em qualquer tipo de transacção comercial.
Comutativo	Por ser objeto certo, seguro e definido.
Típico	Por ser uma figura jurídica regulamentada por diploma legal.

Fonte: elaboração própria.

### 3.1.4 Elementos de Conexão

Yuri Yoneka (Martins, 2009), defende que os contratos de compra e venda internacionais de mercadorias podem ser regidos pela lei de determinado Estado, dependendo do elemento de conexão utilizado, o qual normalmente será a lei do domicílio do vendedor ou do comprador ou,

---

<sup>17</sup> Código Civil Angolano e Português. Ambos, definido no Art. 874º

ainda, podem-se valer dos tratados e convenções internacionais, desde que devidamente ratificados e internacionalizados pelos Estados nos quais estão domiciliados ambas as partes.

Dessas convenções, destacam-se o Instituto Internacional para Unificação do Direito Privado (UNIDROIT); a Conferência de Haia de Direito Privado (1971); Conferência Internacional de Viena.

Os elementos de conexão variam de um ordenamento jurídico para outro. Há ainda alguns mais difusos, carecendo maior análise. Dentre esses, destacam-se o estado pessoal da pessoa física, entendido como a nacionalidade e o domicílio.

### **3.1.5 Lei Aplicável**

Determinar a lei aplicável, que irá organizar a forma, bem como as obrigações e direitos das partes, é de tamanha dificuldades que vale ressaltar. Trata-se de um contrato em que as partes não apenas são regidas por legislações distintas, mas também por diferentes culturas, costumes, moeda, entre outras.

A lei aplicável ao contrato de compra e venda assenta na **autonomia da vontade**. Etimologicamente, a palavra autonomia da vontade quer dizer uma condição da pessoa ou da colectividade para determinar por si a lei a que se submete.

Segundo Pinheiro (2005, p.91), no direito contratual, o princípio da autonomia da vontade é apontado como a liberdade dos indivíduos de criar, por declarações de vontade, efeitos reconhecidos e tutelados pelo ordenamento jurídico, auto-regulando seus interesses e estruturando o conteúdo dos contratos.

É importante ressaltar que o facto de se respeitar a autonomia da vontade das partes para atribuir a lei aplicável ao contrato, não significa subjugar o direito ao livre arbítrio dos contratantes. Esses deverão observar o que o direito permite sem, portanto, fugir o que a ordem jurídica lhes impõe.

### **3.1.6 Cláusulas Aplicáveis**

As cláusulas são expressões ordenadas de cada uma das pretensões, admitidas espontaneamente pelas partes (Garcia, 2011, p.88). São as manifestações claras e objectivas da voluntariedade das partes para contrair obrigações recíprocas, direitos ou condições. Cada uma obedece a uma integração e consenso dos sujeitos sobre a execução do objecto contratual.

Importa sublinhar que na celebração do contrato internacional de compra e venda de mercadorias, dever-se-á ter em consideração diversos aspectos que poderão variar dependendo

do tipo de produto envolvido, da duração do contrato, do grau de confiança existente entre as partes, dos usos e costumes internacionais praticados por determinado sector económico, do tamanho das empresas envolvidas na transacção comercial, do valor da mercadoria negociada, entre outros.

Das cláusulas chamadas convencionais, constantes no contrato internacional de compra e venda de mercadorias, Martins (2009) define as principais:

- **Identificação das Partes:** consiste em definir as partes no que respeita ao fornecimento das informações essenciais como: o nome completo da Empresa, a sua constituição, o seu endereço completo e o local da sua constituição, o seu número de identificação fiscal, a qualificação do seu representante legal.
- **Definições:** esta cláusula define os tipos de produtos envolvidos no contrato.
- **Preços e Condições de Venda:** Trata-se de outra cláusula que merece especial atenção das partes. Esta cláusula fixa o preço unitário e total do produto a ser comercializado, definindo a moeda específica do pagamento. Outro factor a ter em consideração nesta cláusula é a modalidade de entrega do produto, mediante a indicação de um dos termos prevista nos Incoterms, padronizados pela CCI (Câmara do Comércio Internacional) em que será indicado o porto de entrega do produto e o tipo de transporte utilizado.
- **Modalidade de Pagamento:** as modalidades de pagamento são múltiplas e representam diferentes níveis de segurança para o vendedor do produto. As mais comuns são a transferência bancária ou crédito documentário. De referir que a forma de pagamento a ser adoptada nas operações pode depender directamente do grau da confiança existente entre as partes.
- **Obrigações das Partes:** são distintas as obrigações das partes: o vendedor tem obrigações típicas de entregar ou embarcar o produto na data estipulada no contrato; fornecer informações sobre o produto; garantir um sistema de atendimento pós-venda, para esclarecer dúvidas quanto à utilização do produto pelo comprador; garantir a assistência técnica. O comprador tem por outro lado obrigações de efectuar o pagamento na data estipulada e na modalidade indicada no contrato.
- **Garantia:** consiste em respeitar no acto de entrega de mercadoria a quantidade, a qualidade e o modelo do produto negociado pelas partes.
- **Rescisão:** é a parte do contrato que estipula os critérios para rescisão contratual, o que implica a dizer que é a decomposição do negócio e, por conseguinte, a perda da eficácia do contrato. Esta cláusula define também as hipóteses em que uma das partes deixa de cumprir uma das obrigações definidas no contrato.

Vale salientar que a rescisão do contrato pode ser automática, uma vez que ocorre no término do prazo; pode ser também voluntária, uma vez que uma das partes se sente prejudicada pelo facto de a outra não cumprir um ou mais de seus compromissos assumidos no contrato. Ainda pode ser involuntária, uma vez que uma das partes se torna totalmente incapaz de continuar a cumprir as suas obrigações contratuais, seja por causa de dissolução da empresa, seja por falência ou outro tipo de alienação da empresa.

- **Idioma:** são escolhidos dois ou mais idiomas na elaboração do contrato segundo o entendimento das partes de forma a facilitar a sua melhor interpretação.
- **Força Maior:** é uma espécie de cláusula de exoneração de responsabilidade das partes contratantes, em certas ocasiões específicas independentemente das vontades das partes. Destas destacam-se os fenómenos da natureza, caracterizados pelos terremotos, maremotos, incêndios, raios, furacões, tempestades, avalanches, inundações. Destacam-se também os fenómenos políticos e sociais, como greves, guerras, revoluções. Ainda destacam-se fenómenos legais como restrições cambiais impostas por um governo, embargos comerciais, resoluções da OMC, impedindo a comercialização de um determinado tipo de mercadoria.
- **Hardship:** trate-se de outra cláusula muito comum nos contratos internacionais de longa duração, com efeitos de salvaguarda e, conseqüentemente, muito confundida com a cláusula de força maior. A cláusula de Hardship, também conhecida como cláusula de revisão, funciona como uma cláusula complementar à cláusula de força maior, pois, apesar de não garantir a suspensão ou resolução do contrato, como ocorre na força maior, ela garante a revisão deste, de forma a promover a adaptação do instrumento contratual as novas condições vigentes, tornando-o mais equilibrado e evitando uma obrigação excessiva por uma ou ambas as partes.
- **Duração:** consiste em fixar um marco temporal a partir do qual o contrato produzirá seus efeitos jurídicos.
- **Cláusula Atributiva de Jurisdição:** esta cláusula vem completar a cláusula de escolha da lei aplicável. A cláusula atributiva de jurisdição visa indicar o foro competente onde serão julgados os litígios oriundos do incumprimento do contrato
- **Confidencialidade:** geralmente adoptada através de cláusulas padronizadas, os acordos de confidencialidade visam proteger as partes da publicação de informações técnicas, administrativas ou mercadológicas que sejam de seu interesse, e que venha a ser transmitidas a terceiros.

### 3.1.7 Os Incoterms

Nas transacções comerciais internacionais é necessário determinar vários aspectos do transporte de mercadorias. É necessário saber quem ordena e paga o transporte das mercadorias de um local para outro, quem suporta os riscos se a operação não se puder efectuar, quem suporta os riscos de perda ou danos sofridos pelas mercadorias durante o transporte (Heuzé, 2000, pp.225-226).

A estas questões é dada resposta pelos “ Incoterms”. A expressão Incoterms corresponde ao nome pelo qual se designam as regras oficiais da CCI (Câmara de Comércio Internacional) para a interpretação de termos comerciais utilizado nos contratos sobre transacções internacionais<sup>18</sup>.

Foram criados com objectivo de facilitar o comércio internacional, através da unificação das regras internacionais para a interpretação dos termos e expressões comerciais mais frequentemente utilizados, tendo a grande vantagem de reduzir os riscos de litígios emergentes de eventuais interpretações contraditórias neste âmbito.

Assim, o conjunto de siglas, de três letras cada, criadas em 1936 e aprovadas pela CCI, designadas de “ Incoterms” (Termo Internacionais de Comércio) são os termos utilizados nas trocas comerciais através dos quais se define, dentro da estrutura de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador, desde que exista acordo entre as partes para sua utilização ( Mota, 2005, p.411).

Aceite internacionalmente como modelo contratual, tem vindo a ser regularmente actualizado em cada 10 anos (Mota, 2005,p.413). A sua última actualização remonta a 2010 e vigorou em 01 de Janeiro de 2011. Teve em conta a recente expansão das zonas francas, o aumento da utilização de comunicações electrónicas nas transacções ocorridas nas práticas de transporte. A tabela inserida na página a seguir, elucida a versão dos incoterms 2010.

---

<sup>18</sup>Disponível:[www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/como/GuiadoExportador/Paginas/2Incoterms\(TermosdeCom%C3%A9rcioInternacional\).aspx](http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/como/GuiadoExportador/Paginas/2Incoterms(TermosdeCom%C3%A9rcioInternacional).aspx), consultado em 17 de Março de 2014

Tabela 4. Os Incoterms 2010

GRUPO	INCOTERMS	DESCRIÇÃO
E de Ex (PARTIDA - Mínima obrigação para o exportador)	<b>EXW - Ex Works</b>	Mercadoria entregue ao comprador no estabelecimento do vendedor.
F de Free (TRANSPORTE PRINCIPAL NÃO PAGO PELO EXPORTADOR)	<b>FCA - Free Carrier</b> <b>FAS - Free Alongside Ship</b> <b>FOB - Free on Board</b>	Mercadoria entregue a um transportador internacional indicado pelo comprador.
C de Cost ou Carriage (TRANSPORTE PRINCIPAL PAGO PELO EXPORTADOR)	<b>CFR - Cost and Freight</b> <b>CIF - Cost, Insurance and Freight</b> <b>CPT - Carriage Paid To</b> <b>CIP - Carriage and Insurance Paid to</b>	O vendedor contrata o transporte, sem assumir riscos por perdas ou danos às mercadorias ou custos adicionais decorrentes de eventos ocorridos após o embarque e despacho.
D de Delivery (CHEGADA - Máxima obrigação para o exportador)	<b>DAF - Delivered At Frontier</b> <b>DES - Delivered Ex-Ship</b> <b>DEQ - Delivered Ex-Quay</b> <b>DDU - Delivered Duty Unpaid</b> <b>DDP - Delivered Duty Paid</b>	O vendedor se responsabiliza por todos os custos e riscos para colocar a mercadoria no local de destino.

Fonte: <http://www.educargas.pt/?1&it=info&mop=60&co=65&cop=19>, consultado em 25 de Março de 2014

### 3.1.8 Solução de Controvérsias

A prática mercantil demonstra que cada dia que passa surgem litígios derivados de incumprimento de uma ou mais cláusulas constantes nos contratos internacionais celebrados entre as partes (Cáceres e Cárle, 2004, p.271). Por este motivo, deve saber-se quais as instâncias que deverão ser chamadas, a fim de se encontrar uma solução definitiva para a questão.

Assim, Roque (2004, p.55) defende que numa relação contratual internacional, os litígios internacionais podem ser resolvidos por duas vias: Recursos aos tribunais de determinado Estado, ou recurso à arbitragem internacional.

No primeiro caso, a questão é submetida à apreciação judicial por tribunais pertencentes à organização judiciária de um determinado Estado em que Roque julga não frequente, por falta de competência destes tribunais para dirimir conflitos entre particulares.

No segundo caso, a arbitragem internacional, consolidada por excelência como a resolução das situações conflituosas oriundas dos contratos internacionais de comércio.

A arbitragem internacional exige que as partes indiquem um ou vários árbitros, observando sempre um número ímpar, mesmo que o terceiro seja nomeado pelos dois indicados. Assim, define-se a arbitragem internacional como a técnica da resolução, por órgão imparcial, de controvérsias existentes entre as partes contratantes, a respeito dos termos do contrato (Cáceres e Cárle, 2004, p.272).

## **3.2 A importância do Contrato de Compra e Venda Internacional de Mercadorias nas Importações de Bens Alimentares pelo Empresariado de Cabinda em Angola**

### **3.2.1 Um Breve Olhar sobre Cabinda**

Cabinda é uma das 18 (dezoito) províncias da República de Angola situada mais a norte do país, limitado ao norte pela República do Congo, a leste e ao sul pela República Democrática do Congo e a oeste pelo Oceano Atlântico. A sua superfície é de 7 283 Km<sup>2</sup> e sua população estima-se em 265 000 habitantes<sup>19</sup>.

A província é uma ilha continental, afastada territorialmente do centro de decisão, delimitada por fronteiras político-administrativas com dupla subordinação (provincial e regional), mas que, contudo, desempenha um papel relevante, quer nas relações internacionais, quer na afirmação da soberania nacional.

Na sua dimensão internacional, Cabinda revela-se como um espaço de interações extra-regionais, manifestadas pelos fluxos e trocas comerciais que este território sempre proporcionou, graças ao seu porto e às suas fronteiras terrestres com os dois Congo ultra citados.

Efectivamente, já na época colonial, foi-lhe atribuído o estatuto especial de zona franca, ao abrigo de um regime aduaneiro especial e a de protecção fiscal.

### **3.2.2 Indústria e Comércio**

Ao nível nacional, a Província de Cabinda apresenta um tecido empresarial muito débil, pouco diversificado e com grandes dificuldades de reacção para uma economia competitiva.

No que toca à indústria transformadora, os ramos de actividade que se destacam pelo número de empresas nacionais licenciadas (482)<sup>20</sup> são: alimentar (Planificação, Pastelarias e Geladarias), as confecções, a madeireira, e a metalomecânica.

---

<sup>19</sup> Disponível em: [pt.wikipedia.org/wiki/Cabinda\\_\(província\)](http://pt.wikipedia.org/wiki/Cabinda_(província)). Acedido em 4 de Julho de 2014.

<sup>20</sup> 482 Empresas de Direito Angolano são licenciadas em Cabinda, dados fornecidos pela Repartição Fiscal de Finanças de Cabinda no dia 7 de Julho de 2014, pelas 9 horas.

Numa entrevista concedida no dia 9 de Julho de 2014 à Sua Excelência Director Provincial do Comércio de Cabinda, foi esclarecido que a indústria extractiva na província tem pouca expressão, à excepção da indústria petrolífera. Isto faz com que a província continue dependente das importações das quais destacam-se os bens alimentares (42 %), as bebidas (9 %), os materiais de construção (31%), os electrodomésticos (12%) e outras (6%); como maiores exportadores, a China, Portugal, Brazil, Bélgica, Espanha e Dubai<sup>21</sup>.

Segundo a fonte anteriormente citada, o ano económico de 2013 foi marcado por uma taxa de inflação acentuada das importações. A mesma fonte revela que em 2013, as exportações foram no valor de 9 046 542 92 de USD, o que representa em termos percentuais um crescimento de aproximadamente 0,8% face ao ano anterior, contra 347 259 186 30 USD nas importações, o que representa um crescimento de aproximadamente 26% em relação ao ano anterior.

Ao analisar estes dados, nota-se logo que as importações sempre crescem a um ritmo superior às exportações, o que indica sem sombra de dúvida a debilidade da indústria transformadora da província, o que a leva a uma balança comercial cada vez mais deficitária.

Na ocasião da mesma entrevista, a mesma fonte ainda especificou que das 482 (Quatrocentos oitenta e duas) empresas de Direito Angolano licenciadas, além das multinacionais estrangeiras que não abrangem este estudo, 360 (Trezentos e sessenta) operam no ramo comercial, 84 (Oitenta e quatro) no ramo industrial e 38 (Trinta e oito) no ramo das exportações e importações. É de realçar que 31% destas empresas são situadas na zona urbana, 45 % na zona peri-urbana e 24% na zona rural.

É assim que, deste universo de 38 (Trinta e oito) empresas de Direito Angolano, operando internacionalmente, este estudo tem o intuito de examinar o grau de utilização dos contratos de compra e venda internacional nas importações de bens alimentares, de modo a entender as vantagens e desvantagens na celebração deste instrumento contratual.

### **3.2.3 O Caso das Empresas Pesquisadas**

Como dito, almejando dar maior aplicação prática ao estudo, a pesquisa buscou evidenciar de que modo o contrato de compra e venda internacional de mercadorias era percebido pelo empresariado local.

Cumpra aclarar aqui que na pesquisa optou-se pelo sector empresarial privado, empresas de pequeno e médio porte sedeadas no Município de Cabinda, a capital da Província com mesmo nome, que actuam nas importações de diversos bens, maioritariamente alimentares.

---

<sup>21</sup> Dados fornecidos pela Sua Excelência Director Provincial do Comércio, com base ao Plano Provincial de Médio Prazo 2009-2013 como fonte de informação. Entrevista concedida em 9 de Julho de 2014 pelas 10 horas.

A escolha desse Município se deve ao número elevado de empresas actuantes nesse ramo de actividades, e a opção das empresas privadas justifica-se pelo facto de ser uma via de rápido acesso na recolha das informações, contrariamente ao sector empresarial público que requer tanta burocracia na recolha de dados, o que iria dificultar em termos temporais, a realização deste estudo.

Refira-se que das 38 (Trinta e oito) empresas que compõem o universo das empresas cabindenses consideradas como internacionais, 36 (Trinta e seis) são privadas e são importadores de diversos bens alimentares, e todas elas corresponderam aos critérios desta pesquisa uma vez que importam mercadorias do exterior do país.

Mesmo assim, 10 (dez) delas não se dispuseram a ser pesquisadas, alegando motivo institucional. Desta forma, 26 (vinte e seis) foram visitadas e os diversos responsáveis pela área de importação (Directores, Administradores e Gerentes) foram entrevistados. O anexo 3 elucida a lista de empresas pesquisadas.

As perguntas foram feitas de modo livre, e, se basearam acerca de operacionalização documental da actividade de importação, de modo que se respondesse se as referidas empresas têm conhecimento ou se utilizam ou não os contratos de compra e venda no decorrer das suas actividades. Também procurou-se saber o porquê de adoptarem ou não os contratos de compra e venda internacional de mercadorias como salvaguarda jurídico-económico de importação. Observando documentalmente os tipos de mercadorias mais importadas pelas empresas pesquisadas e sujeitas ao objeto do presente estudo, verificou-se que as mercadorias mais importadas constam do anexo 4.

Como é possível constatar na listas destes produtos mais importados, a maioria é alimentar, o que, uma vez mais, demonstra a fraca capacidade ao nível da produção de produtos alimentares do país, especificamente ao nível da província de Cabinda.

Quanto as entrevistas realizadas de 11 a 18 de Julho de 2014, apurou-se como resultado dos dados obtidos que:

1. Das 26 (Vinte e seis) empresas que se disponibilizam para pesquisa, 24 (Vinte e quatro) não utilizam os contratos de compra e venda em suas operações de importação, utilizando somente ordens de serviços e, quando muito, cartas de crédito, garantidas por um banco. Dentre os principais motivos apresentados pelos entrevistados para explicar o facto estão:
  - Conhecimento, relações internacionais de compra e venda baseadas, apenas na confiança mútua estabelecida ao longo de anos de actividade profissional;
  - Desconhecimento do que sejam os contratos internacionais em geral e em especial, os contratos de compra e venda internacional de mercadorias;

- Falta de expansão a compra internacional para vendedores novos e/ou desconhecidos, dentre outros.
2. Procurou-se saber se já alguma vez tivessem vivenciado alguma situação de prejuízo em virtude de tal prática. A maioria dessas empresas respondeu que nunca tiveram grandes prejuízos, uma vez que não compram a quem não conhecem há muito tempo;
  3. Portanto, de todas as empresas pesquisadas apenas 2 (Duas) utilizam os contratos de compra e venda. Entretanto, por questão de sigilo, os nomes das empresas que se encaixam em cada uma das posições não serão revelados, de modo que a análise de cada uma delas obedecerá a nomes fantasia de empresa X, e empresa Y.
  4. No que tange ao contrato celebrado pela empresa X, grande importadora de massas alimentares, notou-se de que é muito bem elaborado, embora não tenha sido elaborado por um profissional da área do Direito, contendo cláusula de sigilo quanto à fórmula e divulgação do contrato a terceiros. As cláusulas constantes do mesmo são absolutamente apropriadas e inerentes à situação, inclusive com a eleição de um foro de tribunal para solução de litígios, bem como cláusula de força maior para o caso de uma mudança inesperada no cenário político-económico, destabilizando a relação jurídica travada entre as parte.
  5. Quanto ao contrato da segunda empresa, empresa Y, constatou-se que, muito embora possui a nomenclatura de contrato internacional de compra e venda, na espécie trata-se de uma Factura Pró-Forma um pouco mais elaborada, entretanto, longe do que seja um contrato de compra e venda internacional de mercadorias por faltar-lhe elementos básicos como a eleição do foro de tribunal para solução de controvérsias, o tipo de transporte utilizado, lugar de entrega, seguros e responsabilidades, entre outras.

## ***CAPÍTULO IV. METODOLOGIA E AMBIENTE DE ESTUDO***

“A investigação científica foca-se na resolução de problemas e segue um método gradual, rigoroso, lógico e organizado para identificar problemas, recolher dados, analisá-los e retirar conclusões válidas a partir deles”

**José de Freitas santos**

## CAPÍTULO IV. METODOLOGIA E AMBIENTE DE ESTUDO

Este capítulo ostenta a metodologia de pesquisa adoptada para o presente trabalho. Para o seu desenvolvimento, utilizou-se a abordagem qualitativa, de modo que se pudesse perceber o grau de utilização do contrato de compra e venda internacional de mercadorias das empresas pesquisadas, procurando entender as vantagens e desvantagens na sua adopção relativamente às importações de mercadorias. Assim, procurou-se adquirir, dentro do universo pesquisado, a percepção e o grau de conhecimento dos empresários locais sobre o contrato de compra e venda.

No que tange ao nível da investigação, a pesquisa foi do tipo aplicada, uma vez que foi realizada através das informações e indicativos levantados, pretendendo contribuir para a ampliação do grau de utilização do contrato de compra e venda de mercadorias nas operações de importações.

Tratando dos objectivos, a pesquisa foi do tipo exploratório, procurando ampliar os conhecimentos referentes ao comércio internacional e a essa espécie contratual de modo a aumentar a familiaridade do tema para com empresas pesquisadas e os demais profissionais intervenientes no processo importador. A pesquisa ainda apresentou-se como descritiva, uma vez que buscou obter essencialmente dados através de pesquisa bibliográfica e documental, dados esses, obtidos através de livros que tratam do tema. Dada a multidisciplinariedade do tema, buscou-se assim conceitos e entendimentos de diferentes ciências como a Economia e o Direito, a fim de que se pudesse fazer uma análise sistemática e global do comércio internacional.

A colecta de dados ocorreu através do procedimento não-experimental. Nesse sentido, fez-se uso de pesquisa documental na análise dos contratos que foram encontrados, relativamente à operação de importação de bens alimentares pelo empresariado de Cabinda, de modo a analisar-se em que circunstâncias são celebrados os referidos contratos, bem como suas cláusulas e termos de execução, para além do grau de satisfação de seus usuários na actividade importadora pesquisada.

A pesquisa teve suas informações obtidas por intermédio de pesquisa de campo. Os dados foram colectados *in loco*, no seu ambiente natural, isto é, junto das empresas objecto de pesquisa, o que facilitou a percepção e o registo das variáveis relevantes dos fenómenos estudados, relevância do valor negociado, exigência internacional e o grau de conhecimento acerca do contrato de compra e venda internacional de mercadorias.

A entrevista não-estruturada foi a técnica utilizada para a colecta de dados. A mesma foi realizada por meio de anotações directas e visou captar informações dos 26 (vinte e seis) informantes de cada um dos responsáveis pela carteira de importação e de celebração de negócios internacionais das referidas empresas.

## ***CAPÍTULO V. CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES***

“Sucesso é caminhar de fracasso a fracasso sem perder o entusiasmo”

**Winston Churchill**

## **CAPÍTULO V. CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES**

O contrato de compra e venda internacional de mercadorias importa realmente uma nova visão da ordem mundial, caracterizada pela diversidade de línguas e hábitos comerciais, que hoje, já de maneira clara e transparente, é perceptível através da existência de blocos económicos firmados com o intuito de facilitar a entrada de mercadorias e serviços entre eles.

Serve o contrato, portanto, como um dos mecanismos de protecção para os contratantes em esfera internacional, pois nele define-se direitos e obrigações mútuos.

Ressalta-se que, em qualquer caso, os contratos internacionais são guias da direcção a ser tomada na relação jurídico-económica. Eles funcionam como compilações a serem consultadas caso haja dúvidas, uma vez que o que os torna válidos, autênticos e eficazes são a vontade e o consentimento das partes, pois, de facto, não existe até ao presente momento uma legislação específica que regule a matéria em nível supra nacional, em especial, o contrato de compra e venda internacional de mercadorias.

No que tange o cenário cabindense, infere-se lamentavelmente que, no decorrer das suas actividades comerciais, o empresariado local pesquisado, a título de amostragem, não possui conhecimentos suficientes quer em relação ao contrato de compra e venda internacional de mercadorias, quer relativamente à sua importância. O que se observou foi que o processo importador, em especial as importações de bens alimentares, não possui lastro, segurança e profissionalismo, sendo concretizadas com base na confiança mútua estabelecida entre os parceiros, ligados por vínculos pessoais (amigos de longas datas), o que, por outro lado, é tido como um limitador de novos negócios e parcerias.

Ainda assim, de tudo o verificado, percebe-se que o tema ainda tem muito a evoluir para que atinja o desejado grau de conhecimento e utilização deste instrumento contratual, por parte dos empresários que lidam com essas actividades, de modo que atinja o seu real escopo, o qual seja de resguardar a relação jurídica, protegendo assim as partes contratantes.

Por esta ocasião, recomenda-se formalmente aos empresários locais, que dominem mais desse importante instrumento que vai de encontro com a defesa dos seus interesses de forma a resguardá-los. Recomenda-se, ainda, aos empresários que, na elaboração de referido contrato, prestem muita atenção à inclusão de cláusulas de suma importância, tais como: identificação pormenorizada das partes; objecto do contrato com todas as suas especificações técnicas; transporte; cláusula de sigilo; foro de eleição, entre outras. Atendendo a esta problemática, assim, os empresários locais poderão perceber de que a factura pró-forma nunca é o contrato de compra e venda internacional de mercadorias.

Para que melhor se perceba a importância deste instrumento contratual pelo empresariado de Cabinda e não só, sugere-se que as entidades governamentais de Angola, isto é através do

ministério do comércio, quer a nível central, quer a nível provincial, promovam a realização de cursos e seminários de capacitação para os empresários e operadores de direito, de forma a divulgar as informações necessárias sobre os estudos e a importância dos contratos internacionais.

***REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS***

“Aprender é a única coisa de que a mente nunca se cansa,  
nunca tem medo e nunca se arrepende”

**Leonardo da Vinci**

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, C. F. de. (2013). **Contratos I**. Coimbra: Almedina.
- AMARAL, A. C. R. (1988). **Direito do comércio internacional**. Porto Alegre: Sagra Luzzato.
- AMARAL, A.C. R. (2004). **Direito do Comércio Internacional**. São Paulo: Aduaneiras.
- ARAÚJO, Nadia. (2004). **Direito Internacional Privado**. Rio de Janeiro: Renova.
- BECHARA, C.T. (2002). **A solução de controvérsias no Mercosul**. São Paulo: Aduaneira.
- BELLO. M.D. (2013). **Empresários à Conquista do Mundo. As Regras do Protocolo Internacional. Saiba como conviver e negociar em mais de 40 países**. 1ª Edição. Lisboa: A Esfera dos Livros.
- BRITO, M.H. (2004). **Direito do Comércio Internacional**, Coimbra: Almedina.
- CÁCERES, D.G., CÂRLE, G.C. (2004). **Los contratos en el marketing internacional**. Madrid: ESIC.
- CARDOZO, J. P. (1989). **Noções de Direito comercial**, Coimbra: Atlantida.
- COSTA, Mário Júlio de Almeida. (2006). **Direito das Obrigações**, 10ª Edição reelaborada. Coimbra: Almedina.
- DELACOLLETTE, J. (1991). **Les contrats de commerce international**. 2ª Edição. Bruxelles : De Boeck-Wesmael.
- DINIZ, E.M. (2005). Krugman/Obstfeld. **Economia Internacional. Teoria e Política**. 6ª Edição. São Paulo: Pearson.
- DINIZ, M. H. (1995). **Curso de direito Brasileiro. Teoria das obrigações contratuais**. São Paulo: Saraiva.
- DINIZ, M. H. (2001). **Curso de Direito civil brasileiro: direito das coisas**, V. 4, 16ª Edição Revista Atual. São Paulo: Saraiva.
- ENGELBERG, E. (1997). **Contratos Internacionais do Comércio**. 2ª edição. São Paulo: Atlas.
- FERREIRA, E.P. (2001). **Lições de Direito da Economia**. Lisboa: AAFDI.
- FERREIRA, M. P, REIS, N. R, SERRA, F. R. (2001). **Negócios Internacionais e Internacionalização para as Economias Emergentes**. Lisboa: Lidel.
- GAGLIANO, P. S. (2007). **Novo curso de Direito civil. Contratos**. 3ª Edição: São Paulo: Saraiva.
- GARCIA, M.O. (2011). **Estudos Sobre Incumprimento do Contrato**. Coimbra: Almedina.
- GAVA, R. (2008). **Ricos e Mendezes – O Dilema das cláusulas sociais nas relações Multilaterais de Comércio Internacional**. Coimbra: Almedina.
- GOMES, O. (1996). **Contratos**, 17ª Edição. Rio de Janeiro: Forense.

- GOMES, O. (2009). **Contratos**, 26ª Edição. Rio de Janeiro: Forense.
- GUIMARÃES, M. H. (2005). **Economia Política do Comércio Internacional**. Parede: Principia.
- HEURZÈ, V. (2000). **La Vente Internationale de Marchandises, Droit Uniforme**. Paris : Générale de Droit et de Jurisprudence.
- HOEKMAN, B.; KOSTECKI, M. (1995). **The political economy of the world trading system: from Gatt to WTO**. Oxford: Oxford University Press.
- HUMBERTO, T. J. (2003). **O contrato e a sua função**. Rio de Janeiro: Forense.
- KATCHY, A. (2004). **Dicionário da parte Geral do Código Civil Português**. Coimbra: Almedina.
- LUNA, E.P. (200). **Essencial de comércio exterior de A a Z**. São Paulo: Aduaneiras.
- MAIA, J. de MARIZ. (2001). **Economia Internacional e Comércio exterior**. São Paul: Atlas.
- MALUF, S.N. (2001). **Administrando o comércio exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras.
- MARQUES, M.M., SANTOS, A. C. dos., CONÇALVES M. E. (2014). **Direito Económico**. 7ª Edição. Coimbra: Almedina.
- MARTINEZ, P. R. (2006). **Da cessação do Contrato**; 2ª Edição. Coimbra: Almedina.
- MARTINS, J. M. (2011). **Internacionalização e Globalização de Empresas**. 1ª Edição. Lisboa: Sílabo.
- MARTINS, M.A.M, GORMAZ, R.M. (2012). **Manual práctico de Comercio Exterior. 4ª edición, Para saber cómo vender en el exterior**. Madrid: Fundación Confemetal.
- MENDES, E. R. de. (2007). **Economia internacional**. 8ª Edição revista e complementada. Lisboa: Livraria Petrony.
- Mota, C. E., Daniel H. (2005). **Derecho del Comercio Internacional – Mercosur, Unión Europea**. Madrid: Editorial Reus, Montevideo-Buenos Aires, Editorial B de F.
- MURTA, R. de O. (1992). **Contratos em Comércio Exterior**. São Paulo: Aduaneiras.
- NAMBURETE, S. (2005). **A Organização Mundial do Comércio – Uma Visão Africana**. Coimbra: Almedina.
- OLIVEIRA, N.M.P. (2008). **Contrato de Compra e Venda: Noções Fundamentais**. Coimbra: Almedina.
- PEREIRA, C. M. da S.; (1995). **Instituições de Direito Civil**, 4ª Edição. Rio de Janeiro: Forense.
- PEREIRA, M., RODRIGUES, M.A.P. (1967). **Noções de Comércio**. Lisboa: Sociedade de Expansão Cultural.
- PINHEIRO, L. de LIMA. (2004). **Estudos de Direito Comercial Internacional**. Vol.1. Coimbra: Almedina.
- PINHEIRO, L. de LIMA. (2005). **Direito Comercial Internacional**. Coimbra: Almedina.
- RIESCO, J.L. (2007). **Comércio Exterior**. Madrid: ESIC.

ROPPO, E. (2009). **O Contrato. Coimbra:** Almedina.

ROQUE, A. (2004). **Direito Comercial Internacional.** Lisboa: Âncora Editora.

SALVATORE, D. (2007). **Introdução à Economia Internacional.** 1ª Edição. Rio de Janeiro: TCD Editora.

SANDRETTO, R. (1989). **Le Commerce International.** Paris : Armand Colin.

SENE, Eustáquio de; MOREIRA, J. C. (2000). **Espaço geográfica mundial e globalização.** São Paulo: Scipione Ltda.

SILVA, M. Forschette de. (2001) **Relações económicas internacionais;** São Paulo: Aduaneiras.

SORONI, F. (1997). **Registando a história.** São Paulo:Ftd.

SOUZA, C.L.G. (2003). **A teoria Geral do comércio exterior.** Belo Horizonte: Lider.

SOUZA, N.J. (1999). **Conceito e aplicação da teoria de base económica.** São Paulo: Atlas.

STRENGER, I. (2003). **Contratos Internacionais do comércio.** 4ª Edição. São Paulo: LTR.

SUBTIL, A. R. (2012). **O contrato e a intervenção do Juiz.** Porto: Vida Económica.

VAISSE, M. (2012). **As Relações Internacionais desde 1945.** Lisboa: Edições 70.

VILLA, M.A. & FURTATO, J.P (1998). **História Geral.** Vol. 2. São Paulo: Moderna.

#### **OUTRAS FONTES CITADAS E SITES CONSULTADOS:**

CABINDA: Disponível em: [pt.wikipedia.org/wiki/Cabinda\\_\(província\)](http://pt.wikipedia.org/wiki/Cabinda_(província)).

Dicionário Língua Portuguesa, Porto Editora, 20013.

HECKSCHER, E.F. [http://en.wikipedia.org/wiki/Eli\\_Heckscher](http://en.wikipedia.org/wiki/Eli_Heckscher).

HELPMAN, E. Disponível em: [http://en.wikipedia.org/wiki/Elhanan\\_Helpman](http://en.wikipedia.org/wiki/Elhanan_Helpman).

INCOTERMS: <http://www.educargas.pt/?1&it=info&mop=60&co=65&cop=19>

MARTINS, A. (2009). **Contratos internacionais de compras e venda.** Disponível em: <http://adlerweb.blogspot.com/2009/01/contratos-internacionais-de-compra-e.htm>.  
New-Deal americano. [http://pt.wikipedia.org/wiki/New\\_Deal](http://pt.wikipedia.org/wiki/New_Deal).

OHLIN, B. Disponível em: [http://en.wikipedia.org/wiki/Bertil\\_Ohlin](http://en.wikipedia.org/wiki/Bertil_Ohlin).

PORTER, M.E. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/Michael\\_Porter](http://pt.wikipedia.org/wiki/Michael_Porter).

RICARDO, D. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/David\\_ricardo](http://pt.wikipedia.org/wiki/David_ricardo).

SAMUELSON, P.A. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/Paul\\_Samuelson](http://pt.wikipedia.org/wiki/Paul_Samuelson).

SMITH, A. Disponível em: [http://pt.wikipedia.org/wiki/Adam\\_Smith](http://pt.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith).

Teoria do Keynesianismo. [http://pt.wikipedia.org/wiki/Escola\\_keynesiana](http://pt.wikipedia.org/wiki/Escola_keynesiana).

***ANEXOS***

## ANEXO 1. PAÍSES MEMBROS DA OMC

Pays	Date d'accession
<b>Afrique du Sud</b>	1 janvier 1995
<b>Albanie</b>	8 septembre 2000
<b>Allemagne</b>	1 janvier 1995
<b>Angola</b>	23 novembre 1996
<b>Antigua-et-Barbuda</b>	1 janvier 1995
<b>Arabie saoudite, Royaume de</b>	11 décembre 2005
<b>Argentine</b>	1 janvier 1995
<b>Arménie</b>	5 février 2003
<b>Australie</b>	1 janvier 1995
<b>Autriche</b>	1 janvier 1995
<b>Bahreïn, Royaume de</b>	1 janvier 1995
<b>Bangladesh</b>	1 janvier 1995
<b>Barbade</b>	1 janvier 1995
<b>Belgique</b>	1 janvier 1995
<b>Belize</b>	1 janvier 1995
<b>Bénin</b>	22 février 1996
<b>Bolivie, État Plurinational de</b>	12 septembre 1995
<b>Botswana</b>	31 mai 1995
<b>Brésil</b>	1 janvier 1995
<b>Brunéi Darussalam</b>	1 janvier 1995
<b>Bulgarie</b>	1 décembre 1996
<b>Burkina Faso</b>	3 juin 1995
<b>Burundi</b>	23 juillet 1995
<b>Cabo Verde</b>	23 juillet 2008
<b>Cambodge</b>	13 octobre 2004
<b>Cameroun</b>	13 décembre 1995
<b>Canada</b>	1 janvier 1995
<b>Chili</b>	1 janvier 1995
<b>Chine</b>	11 décembre 2001
<b>Chypre</b>	30 juillet 1995
<b>Colombie</b>	30 avril 1995
<b>Congo</b>	27 mars 1997
<b>Corée, République de</b>	1 janvier 1995
<b>Costa Rica</b>	1 janvier 1995
<b>Côte d'Ivoire</b>	1 janvier 1995
<b>Croatie</b>	30 novembre 2000
<b>Cuba</b>	20 avril 1995
<b>Danemark</b>	1 janvier 1995
<b>Djibouti</b>	31 mai 1995
<b>Dominique</b>	1 janvier 1995
<b>Egypte</b>	30 juin 1995
<b>El Salvador</b>	7 mai 1995
<b>Emirats arabes unis</b>	10 avril 1996
<b>Equateur</b>	21 janvier 1996
<b>Espagne</b>	1 janvier 1995
<b>Estonie</b>	13 novembre 1995
<b>États-Unis d'Amérique</b>	1 janvier 1995
<b>Ex-République yougoslave de Macédoine (ERYM)</b>	4 avril 2003
<b>Fédération de Russie</b>	22 août 2012
<b>Fidji</b>	14 janvier 1996
<b>Finlande</b>	1 janvier 1995
<b>France</b>	1 janvier 1995

<b>Gabon</b>	1 janvier 1995
<b>Gambie</b>	23 octobre 1996
<b>Géorgie</b>	14 juin 2000
<b>Ghana</b>	1 janvier 1995
<b>Grèce</b>	1 janvier 1995
<b>Grenade</b>	22 février 1996
<b>Guatemala</b>	21 juillet 1995
<b>Guinée</b>	25 octobre 1995
<b>Guinée-Bissau</b>	31 mai 1995
<b>Guyana</b>	1 janvier 1995
<b>Haïti</b>	30 janvier 1996
<b>Honduras</b>	1 janvier 1995
<b>Hong Kong, Chine</b>	1 janvier 1995
<b>Hongrie</b>	1 janvier 1995
<b>Iles Salomon</b>	26 juillet 1996
<b>Inde</b>	1 janvier 1995
<b>Indonésie</b>	1 janvier 1995
<b>Irlande</b>	1 janvier 1995
<b>Islande</b>	1 janvier 1995
<b>Israël</b>	21 avril 1995
<b>Italie</b>	1 janvier 1995
<b>Jamaïque</b>	9 mars 1995
<b>Japon</b>	1 janvier 1995
<b>Jordanie</b>	11 avril 2000
<b>Kenya</b>	1 janvier 1995
<b>Koweït, État du</b>	1 janvier 1995
<b>Lesotho</b>	31 mai 1995
<b>Lettonie</b>	10 février 1999
<b>Liechtenstein</b>	1 septembre 1995
<b>Lituanie</b>	31 mai 2001
<b>Luxembourg</b>	1 janvier 1995
<b>Macao, Chine</b>	1 janvier 1995
<b>Madagascar</b>	17 novembre 1995
<b>Malaisie</b>	1 janvier 1995
<b>Malawi</b>	31 mai 1995
<b>Maldives</b>	31 mai 1995
<b>Mali</b>	31 mai 1995
<b>Malte</b>	1 janvier 1995
<b>Maroc</b>	1 janvier 1995
<b>Maurice</b>	1 janvier 1995
<b>Mauritanie</b>	31 mai 1995
<b>Mexique</b>	1 janvier 1995
<b>Moldova, République de</b>	26 juillet 2001
<b>Mongolie</b>	29 janvier 1997
<b>Monténégro</b>	29 avril 2012
<b>Mozambique</b>	26 août 1995
<b>Myanmar</b>	1 janvier 1995
<b>Namibie</b>	1 janvier 1995
<b>Népal</b>	23 avril 2004
<b>Nicaragua</b>	3 septembre 1995
<b>Niger</b>	13 décembre 1996
<b>Nigéria</b>	1 janvier 1995
<b>Norvège</b>	1 janvier 1995
<b>Nouvelle-Zélande</b>	1 janvier 1995
<b>Oman</b>	9 novembre 2000
<b>Ouganda</b>	1 janvier 1995

<b>Pakistan</b>	1 janvier 1995
<b>Panama</b>	6 septembre 1997
<b>Papouasie-Nouvelle-Guinée</b>	9 juin 1996
<b>Paraguay</b>	1 janvier 1995
<b>Pays-Bas</b>	1 janvier 1995
<b>Pérou</b>	1 janvier 1995
<b>Philippines</b>	1 janvier 1995
<b>Pologne</b>	1 juillet 1995
<b>Portugal</b>	1 janvier 1995
<b>Qatar</b>	13 janvier 1996
<b>République centrafricaine</b>	31 mai 1995
<b>République démocratique du Congo</b>	1 janvier 1997
<b>République démocratique populaire Lao</b>	2 février 2013
<b>République dominicaine</b>	9 mars 1995
<b>République kirghize</b>	20 décembre 1998
<b>République slovaque</b>	1 janvier 1995
<b>République tchèque</b>	1 janvier 1995
<b>Roumanie</b>	1 janvier 1995
<b>Royaume-Uni</b>	1 janvier 1995
<b>Rwanda</b>	22 mai 1996
<b>Sainte-Lucie</b>	1 janvier 1995
<b>Saint-Kitts-et-Nevis</b>	21 février 1996
<b>Saint-Vincent-et-les-Grenadines</b>	1 janvier 1995
<b>Samoa</b>	10 mai 2012
<b>Sénégal</b>	1 janvier 1995
<b>Sierra Leone</b>	23 juillet 1995
<b>Singapour</b>	1 janvier 1995
<b>Slovénie</b>	30 juillet 1995
<b>Sri Lanka</b>	1 janvier 1995
<b>Suède</b>	1 janvier 1995
<b>Suisse</b>	1 juillet 1995
<b>Suriname</b>	1 janvier 1995
<b>Swaziland</b>	1 janvier 1995
<b>Tadjikistan</b>	2 mars 2013
<b>Taipei chinois</b>	1 janvier 2002
<b>Tanzanie</b>	1 janvier 1995
<b>Tchad</b>	19 octobre 1996
<b>Thaïlande</b>	1 janvier 1995
<b>Togo</b>	31 mai 1995
<b>Tonga</b>	27 juillet 2007
<b>Trinité-et-Tobago</b>	1 mars 1995
<b>Tunisie</b>	29 mars 1995
<b>Turquie</b>	26 mars 1995
<b>Ukraine</b>	16 mai 2008
<b>Union européenne (anciennement Communautés européennes)</b>	1 janvier 1995
<b>Uruguay</b>	1 janvier 1995
<b>Vanuatu</b>	24 août 2012
<b>Venezuela, République bolivarienne du</b>	1 janvier 1995
<b>Viet Nam</b>	11 janvier 2007
<b>Yémen</b>	26 juin 2014
<b>Zambie</b>	1 janvier 1995
<b>Zimbabwe</b>	5 mars 1995

Fonte : [http://www.wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/tif\\_f/org6\\_f.htm](http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org6_f.htm) Acedido em 25 de Setembro de 2014.

## ANEXO 2. RELAÇÃO DOS PAÍSES SIGNATÁRIOS DA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980

### A

África do Sul, Albânia, Alemanha, Angola, Argélia, Argentina, Austrália, Áustria, Azerbaidjão;

### B

Bahamas, Barein, Belarus (Bielo-Rússia), Bélgica, Bolívia, Bósnia-Herzegovina, Bulgária;

### C

Cabo-Verde, Cazaquistão, Chile, Cingapura, Colômbia, Coréia do Sul, Costa do Marfim, Costa Rica, Croácia, Cuba;

### D

Dinamarca;

### E

El Salvador, Equador, Eslováquia, Eslovênia, Estados Unidos, Estônia;

### F

Federação Russa, Filipinas, Finlândia, França;

### G

Gabão, Gana, Geórgia, Grécia, Guatemala, Guiana, Guiné-Bissau;

### H

Haiti, Holanda, Honduras, Hungria;

### K

Kuwait;

### L

Letônia, Líbia, Lituânia, Luxemburgo;

### M

Macedônia, Marrocos, México, Moldávia, Mônaco, Mongólia;

### N

Namíbia, Nicarágua, Níger, Noruega, Nova Zelândia;

### P

Panamá, Paquistão, Paraguai, Peru, Polónia, Portugal;

### R

Reino Unido (Inglaterra, Irlanda do Norte, Escócia e País de Gales), República Centro-Africana, República Democrática do Congo, República Checa, República Dominicana, Romênia;

### S

San Marino, São Tomé, e Príncipe, Seichelles, Senegal, Sérvia e Montenegro, Suécia, Suíça;

### T

Tadjiquistão, Tunísia, Turcomenistão;

### U

Ucrânia, Uruguai, Uzbequistão;

### V

Venezuela;

### Z

Zimbábue.

Fonte: [https://treaties.un.org/pages/ViewDetailsIII.aspx?&src=TREATY&mtdsg\\_no=XXIII~1&chapter=23&Temp=mtdsg3&lang=en](https://treaties.un.org/pages/ViewDetailsIII.aspx?&src=TREATY&mtdsg_no=XXIII~1&chapter=23&Temp=mtdsg3&lang=en) Acedido em 03 de Agosto de 2014.

### ANEXO 3. LISTA DE EMPRESAS PESQUISADAS

<b>Empresas</b>
Cabinda Verde Constructora, Lda
CAITC, Comércio Geral, Import e Export, Lda
Casa de Som de Cabinda, Comércio Geral, Lda
Cesar Coelho e Filhos, Lda
Climbac, Lda (Filial de Cabinda)
Daniel e Fredy, Lda
EFO PERSO, Comércio Geral, Lda
Grupo Arosfran
Grupo Basílio, Lda
Grupo Malemba Constructora, Lda
Grupo Ramos Muanza, Lda
HD Services, Lda
Hugo Transportes, Lda
João Ngamba Projetos, Lda
Kiaku Mbuta, Comercio a Grosso, Lda
Low Cost Market, Lda
Mbengo Express, Lda
Ngoma Import e Export, Lda
Organizações Jacinto Lemos, Lda
Organizações LIMA LIMA, Lda (Filial de Cabinda)
Padaria de Cabinda, Lda
Padaria do Norte, Lda
Rosa Santos e Irmãos, Lda
Simão Ntemo e Filhos, Lda
Super Mercado Clarice, Lda
Super Mercado de Cabinda, Lda

Fonte: Elaboração própria

#### ANEXO 4. MERCADORIAS MAIS IMPORTADAS PELAS EMPRESAS

Mercadorias
Cimentos hidráulicos
Cervejas de malte
Açúcares de cana
Vinhos de uvas fresca, incluídos vinhos enriquecidos de álcool mostos de uvas
Carnes e miudezas comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas de aves
Automóvel de passageiros e outros veículos automóveis para o transporte de pessoas
Pedras para calcetar, lancis e placas para pavimentação
Malte torado
Massas alimentares e massa tomate
Arroz
Obras de Cimento, de betão ou de pedra artificial
Farinha de trigo
Leite de nata, concentrado ou adicionados de açúcar.
Artefactos de materiais têxteis, vestuários usados
Peixes congelados e outra carne de peixe
Telhas, elementos de chaminés, ornamentos arquitetónicos
Leite de nata, não concentrados de açúcar
Margarina
Óleo alimentar
Carnes de animais da espécie suína, frescas, refrigeradas ou congeladas
Águas minerais e águas gaseificadas e outras bebidas não alcoólicas
Óleo de palma refinado
Mosaicos e outros tipos de materiais de ladrilho e de canalização
Aparelhagem de som

Fonte: Elaboração própria com base as facturas apresentadas pelas empresas pesquisadas.