

MESTRADO EM
ECONOMIA E GESTÃO INTERNACIONAL

A HARMONIZAÇÃO JURÍDICA COMO ESTÍMULO À INTERNACIONALIZAÇÃO: O CASO ESPECÍFICO DA VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS

Anaísa Serra Nascimento

M

2018



**A HARMONIZAÇÃO JURÍDICA COMO ESTÍMULO À
INTERNACIONALIZAÇÃO: O CASO ESPECÍFICO DA VENDA
INTERNACIONAL DE MERCADORIAS**

Anáísa Serra Nascimento

Dissertação

Mestrado em Economia e Gestão Internacional

Orientado por
Mariana Fontes da Costa

2018

Agradecimentos

A elaboração de uma dissertação de mestrado é um processo que envolve um grande investimento pessoal que, em certas etapas, nos leva ao limite, pelo que o nosso meio envolvente assim como o apoio dos que nos rodeiam é imprescindível. Queria, portanto, agradecer a todas as pessoas que desempenharam um papel crucial para a concretização deste trabalho, sem as quais nada disto seria possível.

Em primeiro lugar, quero agradecer à minha família, Hermínia Serra, Maria Serra e Carlos Lindeza pelo amor, conforto, confiança e esperança que sempre me deram, os três pilares da minha vida que mesmo a quilómetros de distância estão sempre o mais presente e envolvidos neste processo que se pode estar. Espero fazê-los sentir orgulho das minhas escolhas, assim como deste trabalho em si.

Em segundo lugar, quero agradecer ao meu namorado, João Luís Pereira, pelo carinho, paciência, persistência e encorajamento. Estou certa de que o meu mau temperamento, alterações de humor e estados de frenesim ao longo deste ano tenham sido bastante difíceis de lidar, principalmente na convivência diária. Quero também agradecer aos meus amigos que, por vezes sem compreenderem do que falava, sempre me deram oportunidade para expressar e partilhar as minhas frustrações e vitórias.

Em terceiro lugar, fico muito agradecida aos entrevistados pela disponibilidade e simpatia demonstrados na recolha de dados e às empresas, Corticeira Amorim; Frulact; Grestel; Porcelanas da Costa Verde; Sonae MC; Twintex e Zippy, por permitirem o uso do seu nome neste trabalho. Gostava também de agradecer a todas as pessoas que, direta ou indiretamente, acabaram por me ajudar no agendamento das entrevistas para este trabalho.

Em quarto lugar, um especial agradecimento à Prof. Dr.^a Luísa Pinto e à Prof. Dr.^a Rosa Forte, pelo seu auxílio e partilha de conhecimentos em diferentes partes deste processo.

Em último lugar, por não ter palavras para lhe agradecer o quanto fez por mim e por este projeto ao longo deste ano, um muito obrigada à Prof. Dr.^a Mariana Costa pela paciência, carinho, e principalmente tempo depositado em mim, as nossas reuniões eram sempre inspiradoras e fonte de motivação.

Muito obrigada!

Resumo

A internacionalização das empresas depara-se com diversas barreiras que dificultam o seu envolvimento em mercados externos. Uma dessas barreiras é a falta de segurança quanto ao regime jurídico a aplicar em caso de conflito entre as partes. Esta questão assume especial relevância no âmbito do contrato de compra e venda, pelo papel central que ocupa no comércio transfronteiriço, justificando-se problematizar em que medida a uniformização jurídica do regime da compra e venda internacional de mercadorias poderá contribuir para reforçar a confiança dos operadores comerciais na colocação dos seus produtos em mercados internacionais.

A presente dissertação pretende apurar a perceção e recetividade das empresas portuguesas que atuam no mercado internacional quanto à eventual adesão de Portugal à Convenção das Nações Unidas para a Venda Internacional de Mercadorias (CISG) e suas possíveis vantagens e desvantagens.

Da investigação efetuada resulta que, atualmente, a tendência, em sede de contratos de compra e venda internacional de mercadorias, vai no sentido de fazer prevalecer as condições contratuais impostas pelo fornecedor, em detrimento de negociações exaustivas, sendo o método mais utilizado a nota encomenda e respetiva aceitação dos termos impostos pelo fornecedor.

Outro aspeto de grande relevo assenta na ausência de uniformidade de perceções acerca da relevância da falta de uniformização jurídica como risco à internacionalização. Diferentemente, as empresas entrevistadas mostraram-se generalizadamente recetivas a aplicar uma lei harmonizada a nível internacional, nomeadamente a CISG, sendo apontadas como principais vantagens a agilização dos processos; a facilidade em assegurar e clarificar as regras das transações e dos relacionamentos; o impacto positivo na competitividade e credibilidade do sistema do país e ainda uma maior cooperação com os parceiros de negociação. Essas razões vão de encontro ao que atualmente é propugnado na literatura especializada pelos defensores da CISG.

Palavras-chave:

Internacionalização; Barreiras à internacionalização; Harmonização jurídica; Venda internacional; CISG.

Abstract

The internationalization of commercial companies faces several barriers that hinder their involvement in foreign markets. One of these barriers is the lack of certainty about the legal regime to be applied in the event of a conflict between the parties. The harmonization of the international legal system is especially relevant with regards to the international sale of goods, given its prominent role in international trade, thus possibly contributing to the reinforcement of confidence in the placement of products in international markets.

This dissertation focuses on the perception and receptivity of Portuguese commercial companies that work in the international market regarding the possible adherence of Portugal to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) and its advantages and disadvantages.

Our research shows that today, the tendency with regards to the international sale of goods is to agree on the prevalence of the contractual clauses imposed by the supplier, the most commonly used method being the ordering and acceptance of the terms and conditions of the supplier.

Another important point to stand out is the lack of unanimity of perceptions with regards to the lack of legal uniformity as a risk to internationalization. Differently, the interviewees were receptive to use and apply an international harmonized law, namely the CISG, pointing to the following advantages: streamlining processes; the ease of ensuring and clarifying the rules of transactions and relationships; the reception of a positive impact on competitiveness and credibility of the country's system and even greater cooperation with trading partners. These reasons meet those advocated by CISG supporters in the specialized literature.

Keywords:

Internationalization; Barriers to internationalization; Legal harmonization; International Sales Contract; CISG.

Índice

Agradecimentos.....	i
Resumo.....	ii
Abstract	iii
Índice	iv
Índice de tabelas.....	v
Índice de imagens.....	v
1. Introdução	1
2. Revisão de Literatura.....	3
2.1. As diferenças entre as soluções jurídicas de cada país como uma barreira à exportação.....	4
2.2. A harmonização do direito privado como medida de estímulo à exportação.....	6
2.3. Algumas tentativas de harmonização jurídica	10
2.4. A CISG como uma das mais bem-sucedidas iniciativas de uniformização do direito privado.....	14
2.5. Considerações sobre a cláusula de <i>opt-out</i>	19
2.6. A CISG como instrumento impulsionador da internacionalização	21
3. Metodologia.....	24
3.1. Abordagem qualitativa exploratória.....	24
3.2. Critérios de Seleção	25
3.3. Seleção dos casos.....	26
3.4. Recolha de dados.....	31
4. Análise dos dados	33
4.1. Análise tema a tema	33
4.2. Súmula geral da análise dos dados	41
5. Conclusão.....	46
Referências bibliográficas.....	51

Índice de tabelas

Tabela 1: Vantagens e desvantagens da harmonização jurídica.....	8
Tabela 2: Tentativas de harmonização jurídica.....	12
Tabela 3: Fontes da recolha dos dados.....	31
Tabela 4: Esquema conclusivo	43

Índice de imagens

Figura 1: Distribuição geográfica de sistemas legais	7
--	---

1. Introdução

A internacionalização das empresas depara-se com diversas barreiras que dificultam o seu envolvimento em mercados externos. Uma dessas barreiras à internacionalização é a falta de segurança quanto ao sistema jurídico a aplicar em caso de conflito entre as partes. Na atualidade, os sistemas jurídicos variam de país para país e cabe-lhes determinar as regras a aplicar de forma a resolver os casos que chegam aos tribunais (Antoniolli, Fiorentini, & Gordley, 2010).

A uniformização jurídica do regime da compra e venda internacional de mercadorias é um tema central em matéria de reforço da confiança dos operadores comerciais na colocação dos seus produtos em mercados internacionais e tem vindo a ser objeto de estudo desde meados dos anos 20 (Crettez & Deloche, 2006; Schwenzer & Hachem, 2009). Porém, este tema padece ainda de elevado desconhecimento, mesmo ao nível empresarial, especialmente pelas pequenas e médias empresas (PME's) (Antoniolli et al., 2010).

A Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias (doravante identificada pela sigla em inglês CISG) entrou em vigor em 1988 e teve, desde o início, uma forte adesão pelos Estados, iniciando a sua vigência com 62 Estados-membros (Bonell, 2008). A 24 de março de 2018, segundo dados do *website* da United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL, 2018), a CISG havia sido ratificada por 89 Estados, sendo que quase todos os países da União Europeia aderiram, ficando apenas a faltar a ratificação de Malta, Portugal e Reino Unido (Costa, 2012).

Visto que a CISG tem como primordial objetivo a implementação de um regime jurídico unificado e atual na regulação do contrato de compra e venda internacional de mercadorias, a ratificação da mesma apresenta vantagens tanto a nível económico como social, sendo as mais relevantes a previsibilidade e segurança jurídicas, o aligeiramento das barreiras sociais e ainda uma diminuição dos custos de transação. A Convenção tem também alguns pontos menos positivos, sendo o mais evidente a imprecisão e a utilização de conceitos indeterminados e termos vagos (como por exemplo "razoável") no contexto de cláusulas gerais (Castellani, 2013; Schwenzer & Hachem, 2009).

Sabendo que a CISG foi implementada há quase 30 anos e até hoje é considerada pela literatura como um dos maiores exemplos de sucesso quanto à uniformização do direito nas relações internacionais de comércio, será de supor que a sua ratificação poderá constituir um estímulo e incentivo à internacionalização.

Ora, considerando que Portugal é membro da União Europeia, aliado ao facto de a economia europeia ser uma das economias com mais trocas comerciais, é difícil compreender o que leva Portugal a não ratificar a CISG e qual o impacto que essa não adesão acarreta para os operadores comerciais portugueses na internacionalização da sua atividade.

A questão que se pretende ver clarificada no âmbito desta dissertação diz, assim, respeito ao apuramento da perceção e receptividade das empresas portuguesas que atuam no mercado internacional quanto à eventual adesão de Portugal à CISG e suas possíveis vantagens e desvantagens.

Para tal, o presente trabalho procurará, primeiramente, analisar o efeito das diferenças entre as soluções jurídicas de cada país como uma barreira à internacionalização; seguidamente, analisa-se a harmonização do direito privado como possível solução para ultrapassar esta barreira e suas respetivas vantagens e desvantagens. Passar-se-á, depois, a uma breve descrição de algumas tentativas de harmonização do direito privado, sejam elas atuais ou passadas, como por exemplo: os princípios UNIDROIT sobre contratos comerciais internacionais; o Código Civil Europeu e as Diretivas e Regulamentos da União Europeia.

Após a análise acima apresentada, focar-nos-emos então na CISG, como a mais bem-sucedida iniciativa de uniformização do direito privado ao nível internacional até à data, analisando quais as razões para o sucesso deste instrumento. Dado que Portugal é dos poucos países europeus que não aderiu, pretendemos, por fim, aferir, através de entrevistas a empresas ligadas ao comércio internacional, se os operadores comerciais portugueses que atuam internacionalmente consideram necessária a harmonização jurídica internacional, se estão familiarizados com a CISG e se encaram uma futura adesão a este instrumento como uma vantagem, desvantagem ou como irrelevante.

De modo a cumprir os propósitos descritos *supra*, a dissertação encontra-se dividida em 5 capítulos. Neste primeiro capítulo, é feita uma introdução ao tema desenvolvido *infra*, apresentando o objetivo e pertinência do trabalho.

O capítulo 2 é dedicado à revisão de literatura, onde são abordados diversos temas referentes às vantagens e desvantagens da implementação de um regime jurídico harmonizado.

No capítulo 3 é apresentada e explicada a metodologia utilizada. A amostra e dados utilizados bem como a discussão dos resultados são apresentados no capítulo 4.

Por fim, o capítulo 5 apresenta as conclusões finais que resultaram desta pesquisa.

2. Revisão de Literatura

A internacionalização é um fenômeno que se tem desenvolvido rapidamente e que se caracteriza como o processo no qual uma empresa marca a sua presença no mercado externo, através da comercialização de bens ou serviços fora do seu mercado local ou de origem (Johanson & Vahlne, 2009).

Com a globalização, o movimento transfronteiriço de pessoas, bens e informações tem vindo a aumentar drasticamente (Casella, 1998), resultando frequentemente em disputas legais que estão sob a jurisdição de múltiplos Estados, sendo necessário definir qual a lei aplicável ao conflito (Crettez & Deloche, 2006; Deane & Mason, 2016). No caso específico da compra e venda coloca-se, por exemplo, a opção entre a lei vigente no país do comprador, a lei do país do vendedor ou até mesmo a lei do local da entrega do bem, se diferente (Efrat & Newman, 2016).

As diferenças entre as soluções jurídicas de cada país têm sido consideradas um grande obstáculo à internacionalização, devido aos custos que implicam ao nível da obtenção de informação, os quais, por conseguinte, geram incerteza quanto às regras aplicáveis. Ora, quando os níveis de incerteza são elevados, os benefícios de investir são baixos (Deane & Mason, 2016; Efrat & Newman, 2016; Faro, 2012; Morgan & Katsikeas, 1997).

É inquestionável a importância do papel que a incerteza ocupa no que diz respeito à internacionalização (Carbonara & Parisi, 2009; Johanson & Vahlne, 2009). Se houver uma diminuição na perceção do risco e mais garantias de segurança nos seus investimentos, as empresas sentir-se-ão tentadas a expandir mais rapidamente para outros mercados.

Podem identificar-se três opções centrais no modo como a lei deve interagir com o comércio transnacional: harmonização, pluralismo jurídico, e/ou competição jurisdicional (O'Connor, 2016).

A harmonização jurídica, que será o objeto central deste estudo, propõe-se reduzir a incerteza sobre a lei que se aplica nos contratos transfronteiriços através da fixação de princípios legais uniformes e aplicáveis a novas normas comerciais (O'Connor, 2016).

Quanto ao pluralismo jurídico, o mesmo pode ser identificado pela existência de subgrupos normativos dentro da população global, tendo por base as suas diferentes crenças e práticas, que acabam por se espelhar nos seus valores e princípios fundamentais (O'Connor, 2016). Propugnam os seus defensores que estes componentes são essenciais para a cultura das comunidades locais, sendo que a sua destruição em nome da harmonização ou eficiência

implicaria destruir ou fragilizar a sua identidade. Em vez disso, defende o pluralismo jurídico que o princípio legal deve esforçar-se por promover um discurso benevolente entre reivindicações concorrentes e normas, evitando requerimentos de compromisso político associado à harmonização (O'Connor, 2016).

Por fim, o conceito subjacente à concorrência jurisdicional é que a qualidade das normas legais pode ser melhorada se as partes afetadas tiverem a possibilidade de trocar regras que lhes sejam inadequadas por regras que servem as suas necessidades e por conseguinte sejam mais desejáveis (O'Connor, 2016).

2.1. As diferenças entre as soluções jurídicas de cada país como uma barreira à exportação

Considerando que o presente texto se centra sobretudo na venda internacional de mercadorias, iremos, dentre os diferentes métodos possíveis de internacionalização, focar a nossa análise na exportação.

A exportação¹ corresponde a um método de internacionalização que implica a saída de produtos ou serviços de um país para o outro, podendo ser bens ou serviços, através de venda ou outros mecanismos jurídicos de transferência da propriedade (por exemplo, doações). A exportação é uma estratégia de internacionalização de baixo risco e baixo investimento, que permite a diversificação do risco comercial (E. T. Kahiya & Dean, 2015).

As exportações podem ser feitas de forma direta ou indireta. Por norma, as empresas em início de atividade exportadora optam por exportar de forma indireta, ou seja, subcontratando no seu próprio país um intermediário para estabelecer contactos e proceder às vendas no exterior. Desta forma, estas empresas conseguem exportar com investimentos e riscos menores, os quais, em contrapartida, são bastante mais elevados quando as empresas optam por exportar de forma direta, isto é, quando elas próprias lidam com as empresas estrangeiras (seja através de agentes ou distribuidores) para desenvolverem a sua própria força de vendas. Apesar de o investimento e o risco serem maiores através de exportações

¹ A par das exportações, as empresas podem internacionalizar-se quer através de modos de entrada *non-equity*, isto é, modos contratuais como: licenciamento; *franchising*; subcontratação; contratos de gestão e partilha de produção; contrato chave na mão (“*turnkey contracts*”); alianças estratégicas (Erramilli, Agarwal, & Dev, 2002), ou através de modos de entrada *equity*, como é caso do estabelecimento de *joint ventures* e do investimento direto estrangeiro (IDE), podendo ser através de *greenfield* e/ou com a aquisição de subsidiárias a 100% (Ripolles & Blesa, 2017; Vahlne & Johanson, 2013).

diretas, o retorno dos mesmos também é mais elevado e ainda permitem obter um maior controlo sobre todas as transações, parceiros, política comercial, entre outros (Forte, 2017). O desenvolvimento das exportações é muito importante, devido ao facto de as mesmas constituírem um motor do produto interno bruto e, portanto, do crescimento económico, havendo uma relação causal positiva entre eles (E. T. Kahiya, 2017).

As exportações têm como principais vantagens: prosseguir objetivos de crescimento e/ou de diversificação geográfica da base de negócios; aumentar as margens comerciais; aproveitar vantagens competitivas e/ou explorar oportunidades de negócio em mercados internacionais; avançar na cadeia de valor do produto e procurar economias de escala; acompanhar a internacionalização de clientes; fazer face à concorrência internacional, potenciando uma melhor defesa dos seus mercados; aumentar a produtividade e competitividade (Forte, 2017). A exportação de produtos diversificados é outro fator que parece aumentar o nível de desenvolvimento do exportador, constituindo assim mais uma vantagem (Klinger & Lederman, 2011). As vantagens competitivas que advêm das exportações tornam os exportadores mais produtivos do que seus compatriotas não exportadores (E. Kahiya, 2013).

Tanto Kahiya (2013) como Morgan & Katsikeas (1997) definem as barreiras à exportação como todos os impedimentos com que as entidades se deparam quando tentam iniciar, desenvolver ou sustentar as suas operações comerciais no estrangeiro.

Algumas das principais barreiras à exportação traduzem-se por: restrições de recursos, barreiras de conhecimento, corrupção, falta de assistência e informação, infraestruturas precárias, estabelecimento do primeiro contacto, fatores culturais, custos associados a fatores como diferentes idiomas, moedas, informações imperfeitas e medidas de qualidade institucional, como o ambiente económico em geral, a aplicação da lei, os direitos de propriedade, a regulamentação, entre outros (Kneller & Pisu, 2011).

As barreiras podem ser divididas em internas, como fatores relacionados com informação, funcionalidade, fatores financeiros, marketing de produto, preço, distribuição e logística; e em barreiras externas, como fatores processuais, governamentais, económicos, político-legais e socioculturais (R. Silva, Franco, & Magrinho, 2016)

A barreira objeto de estudo do presente trabalho diz respeito à disparidade de regimes jurídicos e respetivas soluções legais entre países sendo, portanto, uma barreira externa, pois é de carácter governamental e político-legal.

Já em 1997, Morgan & Katsikeas (1997) defendiam que os obstáculos estratégicos podem ser gerados por políticas governamentais e regulatórias, pelas quais os governos podem impor diversas tarifas, regras e regulamentos para limitar ou proibir o comércio internacional. Dependendo da evolução macroeconómica, os diferentes Estados, por razões políticas, impõem sanções contra certos países, restrições quanto às transações em moeda estrangeira ou quanto à importação/exportação de certas mercadorias (Schroeter, 2017). Este tipo de regulamento pode constituir claramente um obstáculo e até mesmo chegar a dissuadir certas empresas de iniciarem, ou mesmo interromperem o seu processo de exportação (E. T. Kahiya, 2018).

O conhecimento das barreiras à exportação permite prever o caminho para a internacionalização (E. Kahiya, 2013), pois possibilita às empresas uma coordenação e execução dos processos de internacionalização, assim como uma antecipação do comportamento dos seus competidores (R. Silva et al., 2016). Já o conhecimento limitado sobre os mercados estrangeiros, incluindo sobre o tipo de legislação a aplicar e como a aplicar em caso de litígio em contexto internacional, pode inibir esse processo. Além disso, “as empresas muitas vezes afirmam que não estão familiarizadas com os mecanismos de assistência governamental e sentem-se desencorajadas pelos requisitos e diferenças burocráticas, como por exemplo a nível da documentação e certificação”, declaram Morgan & Katsikeas (1997, 680).

Quando surgem disputas, saber os princípios legais aplicáveis pode facilitar a liquidação antecipada, o que reduz os custos de transação, preservando os relacionamentos e tornando mais viável a comercialização (O'Connor, 2016). De acordo com a literatura analisada, verifica-se que o facto de cada país ter as suas próprias leis e formas de atuar, tanto a nível nacional como internacional, constitui uma insegurança e uma barreira para empresas em processo de internacionalização (Efrat, 2016; Morgan & Katsikeas, 1997; Pietrasieński & Ślusarczyk, 2015; R. Silva et al., 2016), logo, uma possível solução seria a harmonização do direito privado (Efrat, 2016; Lando, 2005).

2.2. A harmonização do direito privado como medida de estímulo à exportação

Embora a ideia de harmonização do direito privado seja um tema que já vem sendo discutido desde há muito tempo, este continua a ser percebido como um fenómeno complexo e relativamente pouco compreendido. O principal fator diferenciador dos sistemas

jurídicos baseia-se no sistema legal que está na sua origem. Nos países da Europa continental prevalecem sistemas de influência românica, enquanto nos países da *Commonwealth* prevalece a influência anglo-saxónica da *common law*. Assiste-se ainda, atualmente, ao recrudescimento do sistema jurídico de influência islâmica, enquanto o sistema de influência socialista parece estar a perder relevância ao longo dos anos (Group, 2018).



Figura 1: Distribuição geográfica de sistemas legais. Fonte: JuriGlobe, University of Ottawa, disponível online em <<https://jus.com.br/artigos/31469>> - Consultado a 07/03/2018

Vivemos num mundo de sistemas jurídicos nacionais, onde cada país tem a sua própria legislação. Se isto se aplica à generalidade dos ramos do direito, ao nível da internacionalização das empresas esta realidade tem especial importância no âmbito do direito comercial, ou mais especificamente ainda, no âmbito dos contratos comerciais como o da compra e venda de mercadorias, o que leva os operadores comerciais a enfrentarem uma significativa diversidade legal que pode prejudicar o comércio.

Como vimos no ponto anterior, o desconhecimento do sistema jurídico estrangeiro leva a que uma empresa enfrente níveis de incerteza consideráveis sobre as consequências da transação. Para minimizar a incerteza é necessário aumentar os custos com a procura de informação e por vezes negociar os termos da compra e venda de forma individual (Deane & Mason, 2016). Os conceitos jurídicos aplicados em diferentes Estados podem levar a mal-entendidos e desentendimentos que resultarão em litígio (Efrat & Newman, 2016; Morgan & Katsikeas, 1997).

De forma a superar os problemas e os obstáculos colocados pela diversidade transnacional do direito comercial, os Estados, desde o início do século XX, procuram promover iniciativas de harmonização jurídica, que por sua vez se concentraram nas áreas de direito comercial, como compras e venda de bens, pagamentos internacionais, transporte e insolvência (Efrat, 2016).

A lógica subjacente é que a harmonização e a convergência das regras de direito privado proporcionam um ambiente jurídico claro e certo que estimula o comércio. Na literatura de direito e economia argumenta-se que as normas legais nacionais convergem espontaneamente para a implementação de uma alocação eficiente de recursos escassos (Crettez, Deffains, & Deloche, 2009). A principal motivação para a harmonização é facilitar as transações transfronteiriças, reduzindo a incerteza e os custos de transação. Subentendido a este objetivo está o facto de que a heterogeneidade jurídica internacional atua como um impedimento para o comércio (Efrat, 2016).

Com a harmonização jurídica, as partes deixarão de ter a necessidade de negociar sobre o regime legal que irá reger a sua transação e, mais especificamente, sobre qual o conjunto de regras-padrão que serão incluídas como termos implícitos no seu contrato. A harmonização visa o fornecimento de regras jurídicas uniformes, que serão aplicadas de forma consistente em caso de disputa comercial transnacional. Essas regras uniformes provisionam um idioma-padrão que reduz os custos de contratação do contrato, diminui a incerteza sobre os direitos e obrigações das partes e sobre a solução a aplicar (Deane & Mason, 2016; Efrat, 2016). No fundo, a uniformização simplifica o fundamento jurídico do comércio, é fácil de encontrar, compreender e cumprir, reduzindo os custos de transação e os riscos e aumentando a certeza (Efrat, 2016).

De forma a proporcionar uma noção geral das vantagens e desvantagens inerentes à harmonização e do seu importante impacto no que diz respeito à viabilidade de fazer negócios no país, representamos abaixo, tabeladas, as vantagens e desvantagens que consideramos mais relevantes.

Tabela 1: Vantagens e desvantagens da harmonização jurídica

Vantagens	Desvantagens
Regime jurídico com textos redigidos de forma simples e tecnicamente bem conseguidos	Maior complexidade das regras legais (por um lado é preciso regras detalhadas, por outro lado, regras mais complexas são mais dispendiosas e difíceis de aplicar)
Mecanismos de flexibilidade incorporados nos instrumentos de harmonização	Regras legais incompletas ou ambíguas
Facilitação das trocas transfronteiriças e criação de condições para a livre concorrência	Se a harmonização for conseguida através de um instrumento que permita pouca flexibilidade, o governo pode ter dificuldade em alterar ou revogar a lei nacional pré-existente
Comunicação e troca de experiência sobre técnicas modernas de gestão de empresas	A falta de regras concretas pode aportar um risco de erro judicial ou de comportamento oportunista por parte de outros agentes
Restaurar um clima de confiança, pela superação ou atenuação da dificuldade que constitui a insegurança jurídica e judiciária	As preferências em relação às regras legais variam de forma significativa entre os países
Promover a arbitragem como instrumento rápido e discreto de regulamentação dos conflitos comerciais	A uniformização pode ser considerada uma ameaça à cultura jurídica local, como uma perda de soberania
Eliminar diversos conflitos devido às leis no espaço juridicamente harmonizado	Sem a promessa de benefícios políticos domésticos, o governo pode não ter uma motivação convincente para prosseguir a harmonização legal
Proteger o ambiente através de regulamentação	Os profissionais do direito (advogados, juízes, etc.) mostram resistência à harmonização do sistema legal
Obter mais transparência de preços e de salários	Substituir um sistema legal por outro é caro e esse custo pode ser maior do que os benefícios
Impulsionar a internacionalização	-
<p>Fonte: Tabela elaborada pela autora com base nas obras de Carbonara & Parisi (2009), Crettez et al. (2009), Efrat (2016), Enriques (2017) e Mouloul (1999).</p>	

De acordo com Lassila (2017), a progressão da harmonização não será tomada através da determinação de disposições de direito comum vinculativas aos contratos, mas sim através do fornecimento de ferramentas/princípios universalmente reconhecidos para interpretar as regras do direito contratual de forma mais previsível e uniforme. Já segundo Viscasillas (2017), o verdadeiro desafio passa agora não só por manter, mas promover a uniformização internacional.

2.3. Algumas tentativas de harmonização jurídica

Como referido anteriormente, desde há muitos anos que existem tentativas de harmonização do direito e criação de acordos internacionais que se distinguem entre si: umas consagram mecanismos de resolução de disputas, enquanto outras não o fazem; algumas geram instrumentos jurídicos altamente detalhados, já outras são frustrantemente vagas (Guzman & Meyer, 2010). Apresentamos *infra* algumas dessas tentativas, em tabela ordenada de forma cronológica.

A referida tabela indica ainda, na última coluna, se o instrumento em causa goza de força vinculativa ou não, permitindo assim ter a perceção de quais as tentativas que vinculam diretamente as partes e quais as que dependem da vontade destas para a sua aplicação ao caso concreto.

A força vinculativa de um determinado instrumento jurídico, ou seja, a determinação do seu regime como *Soft-Law* ou *Hard-Law/Black Ink Law* ocupa um papel crucial quanto à compreensão, aceitação e aplicação do sistema jurídico.

Soft-Law pode ser definido como uma espécie de instrumento internacional que possui algumas características de um tratado formal apesar de não reunir requisitos suficientes para ser um (Guzman & Meyer, 2010). Os instrumentos de *Soft-Law* não têm força vinculativa própria, sendo criados e aplicados com a expectativa de adesão voluntária das partes interessadas e/ou de que venham a desencadear algum efeito jurídico indireto ou influência, seja na legislação nacional, seja através de acordos internacionais vinculativos (Meyer, 2009).

Por vezes torna-se difícil perceber o que distingue a *Soft-Law* de acordos puramente políticos. Para Meyer (2009), a diferença reside no facto de que as obrigações de *Soft-Law* servem muitas vezes de base à criação das obrigações de *Hard-Law* noutros sistemas de direito, como, por exemplo, o direito a nível nacional/doméstico. O termo *Soft-Law* é ainda muitas vezes utilizado para identificar acordos com obrigações imprecisas ou acordos que têm menos restrições para os Estados, quer porque as obrigações são imprecisas, quer porque o poder para interpretar e implementar as normas não é atribuído a uma organização internacional ou órgão de resolução de conflitos (Meyer, 2009).

Segundo Guzman (2009), e como já foi referido acima, o ponto fulcral quanto à distinção entre *Hard-Law* e *Soft-Law* por norma assenta em analisar se o regime goza ou não de obrigatoriedade legal. O autor refere ainda que tudo o que fica aquém do direito internacional é chamado de *Soft-Law*. A fórmula *Soft-Law* inclui os instrumentos regulatórios

envolvendo algum tipo de compromisso normativo, não dependendo de regras vinculativas ou de sanções formais, mas funcionando algures entre tratados totalmente vinculativos e posições totalmente políticas (Guzman & Meyer, 2010). De acordo com Robilant (2006, 506), “*Soft-Law* promove a deliberação ativa e pluralista, incentiva a diversidade cultural e política, desencadeia a produção do conhecimento e, finalmente, é mais eficaz do que o pensamento comum”.

A *Soft-Law* constitui um elemento institucional que está disponível para que os Estados aumentem a sua flexibilidade jurídica (Guzman, 2010; Meyer, 2009; Robilant, 2006), a qual impulsiona as regras legais a evoluírem mais facilmente em resposta às realidades políticas e às mudanças circunstanciais (Meyer, 2009).

Alguns autores, como Robilant (2006), defendem que a *Soft-Law* passou a ser vista como uma ferramenta promissora quanto à harmonização do direito europeu, estabelecendo um equilíbrio entre a necessidade de flexibilidade e a necessidade de segurança jurídica, permitindo a adaptabilidade orgânica, assegurando a certeza através da criação de uma infraestrutura comum que rege os contratos, ou até mesmo ser uma alternativa para a *Hard-Law* tradicional. Já outros autores, tal como menciona Meyer (2009), argumentam que a *Soft-Law* não é realmente lei por não ser juridicamente vinculativa. Guzman (2010) refere ainda que a *Soft-Law* tem recebido pouca atenção, fazendo com que o seu lugar no âmbito do direito internacional permaneça incerto e fazendo ainda com que não seja vista como lei internacional *real*. Em contrapartida, Quack (2007) contrapõe a opinião anterior referindo que a atenção dispensada quanto à *Hard-Law* tem sido menor.

Black Ink Law ou *Hard-Law*, por sua vez, refere-se a instrumentos legais vinculativos, que resultam em regras obrigatórias para os sujeitos a quem se aplicam em termos gerais e abstratos, gerando a sua violação a aplicação de sanções coercivamente impostas (Shaffer & Pollack, 2010). Dada a sua força vinculativa, a *Hard-Law* está sujeita às regras que regem os tratados internacionais, como as contidas na Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados (Meyer, 2009). Este regime caracteriza-se por processos de tomada de decisão centralizados, verticais e formais, que produzem regras uniformes e vinculativas, criando direitos e deveres obrigatórios (Robilant, 2006). Para os defensores da *Hard-Law*, este tipo de direito constitui um regime padrão a ser cumprido (Guzman & Meyer, 2010).

As obrigações impostas pela *Hard-Law* são, por vezes, consideradas muito dispendiosas e pouco flexíveis; pelo contrário, a *Soft-Law* é mais barata, flexível e fácil de

aplicar, embora os custos domésticos de ratificação não sejam necessariamente reduzidos pelo seu uso (Meyer, 2009).

Os custos inerentes à *Hard-Law* manifestam-se sob diferentes formas, sendo as mais frequentes a reputação e a retaliação. As perdas de reputação são dispendiosas, devido ao facto de mudarem a forma como os Estados se veem e tratam uns aos outros. Um Estado que é mal visto, ou seja, que tem má reputação, terá mais dificuldades em fazer acordos lucrativos e duradouros. Já a retaliação acaba sempre por ser dispendiosa para ambas as partes, pois envolve custos a um Estado pela punição imposta devido ao incumprimento de outro e este último terá custos devido ao seu incumprimento para com o primeiro. Desta forma, a *Hard-Law* gerará maior empenho de conformidade, dissuadindo qualquer tipo de litígio/violação e, por consequência, evitando custos/sanções que são uma soma negativa e um aumento de perda líquida para ambas as partes (Guzman & Meyer, 2010).

Ao escolher parcerias internacionais e ao considerar se é eficiente uma abordagem mais orientada para um mercado propenso à evolução das regras legais, os Estados consideram três variáveis: primeiro, a incerteza quanto à futura eficiência das regras legais e desejabilidade do novo regime legal; segundo, o benefício marginal esperado em termos de credibilidade e confiança; terceiro, se existe um único Estado ou grupo de Estados que usufruem de uma vantagem comparativa em termos de configuração e aplicação dessas regras legais (Meyer, 2009). Hoje em dia começamos também a verificar a transformação de "*hard-law*" em "*soft-law*" e vice-versa, para que seja mais fácil adaptar estes instrumentos internacionais à função para a qual foram concebidos (Quack, 2007).

A globalização e a expansão do comércio internacional criam necessidades para harmonizar as regras dos contratos comerciais internacionais, restando a dúvida se essa harmonização deve ser feita através de regras vinculativas ou usando *Soft-Law* (Lassila, 2017).

Conforme resulta da tabela *infra*, ambas as estratégias têm vindo a ser utilizadas, com o intuito de promover a harmonização do direito das relações comerciais internacionais.

Tabela 2: Algumas Tentativas de Harmonização Jurídica

Data	Nome	Assunto	Nº de Estados aderentes	Força vinculativa
1947	GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, cujo objetivo é a harmonização das políticas quanto às áreas	22 membros	Hard-Law

		de comércio livre com tarifas externas comuns. Em 1995 foi incorporado pela OMC – Organização Mundial do Comércio.		
1957	Regulamentos e Diretivas da CEE (atual UE)	Atos legislativos de elevada amplitude temática, com efeitos de harmonização jurídica acentuados para os Estados-Membros.	Inicialmente 6 Estados-Membros Atualmente 28 Estados-Membros	Hard-Law
1988	CISG	A Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias tem como objetivo a implementação de um regime jurídico unificado e atual na regulação do contrato de compra e venda internacional de mercadorias.	62 membros	Hard-Law (embora com possibilidade de opt-out)
1989	ECC	O Código Civil Europeu foi uma proposta de harmonização do direito privado na União Europeia, tendo como objetivo lidar de forma abrangente com as áreas centrais do direito privado (inclui o direito da família, direito das sucessões, direitos reais, etc.).	Não aplicável.	Projeto que foi abandonado antes de ser completado.
1994 (primeira edição) 2016 (edição atual)	Princípios UNIDROIT relativos aos contratos comerciais internacionais	Elaborados por iniciativa do Instituto Internacional para a Uniformização do Direito Privado , visam disponibilizar aos operadores comerciais um conjunto de princípios e regras tendencialmente aplicadas e aceites no comércio internacional no segmento B2B.	Não tem como destinatários Estados, mas operadores comerciais, que a eles pretendam aderir em cada contrato concreto.	Soft-Law
1998 (começou a ser desenvolvido)	DCFR	O Draft Common Frame of Reference contém princípios que sustentam as regras do	Promovido pela Comissão Europeia e elaborado pelo	Soft-Law

2009 (data da publicação oficial)		modelo utilizadas em diversas áreas do direito privado. Perdeu relevância, desde que adiado <i>sine die</i> o projeto de criação de um Código Civil Europeu.	grupo de estudo do Código Civil Europeu e o Grupo de Investigação do Direito Privado da CE para servir de referência a uma futura uniformização do direito privado na UE.	
<p>Fonte: Tabela elaborada pela autora com base nas obras de Antonioli et al. (2010), Bonell (2008), Jansen & Zimmermann (2010), Lando (2005), Mouloul (1999) e Schwenzer & Hachem (2009).</p>				

Uma das principais razões que conduziu ao insucesso de algumas destas tentativas de harmonização - de que se destaca, pela sua importância, o Código Civil Europeu - diz respeito ao facto de a maioria dos países terem medo da incerteza gerada pela modificação das leis e não quererem abdicar do poder soberano de criar direito dentro das suas fronteiras (Efrat, 2016; Faro, 2012). Outra das razões impulsionadoras do fracasso são os custos inerentes à modificação legal devido à harmonização, pois, apesar de as empresas terem custos elevados de transação muito devido ao facto de não existir um sistema jurídico internacionalmente unificado, ainda assim muitas vezes preferem ter esses custos do que incorrer nas despesas inerentes ao ajuste a uma alteração jurídica de fundo (Carbonara & Parisi, 2009).

2.4. A CISG como uma das mais bem-sucedidas iniciativas de uniformização do direito privado

A Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias (CISG) foi aprovada em 11 de abril de 1980 numa conferência diplomática que teve lugar em Viena, sob a égide da Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional. Este tratado entrou em vigor no dia 1 de janeiro de 1988, inicialmente com onze Estados-membros².

A CISG foi criada com o objetivo de regular as transações comerciais transnacionais de compra e venda entre comerciantes e facilitar o comércio. Esta Convenção aplica-se a

² Os onze Estados que inicialmente ratificaram a CISG foram a Argentina, China, Egito, Estados Unidos da América, França, Hungria, Itália, Jugoslávia, Lesoto, Síria e Zâmbia.

contratos internacionais, ou seja, contratos de compra e venda de mercadorias entre empresas privadas localizadas em diferentes países, estando excluídas do seu âmbito as vendas a consumidores (artigo 2.º, a) da CISG). Conta com 101 artigos, dividindo-se em quatro partes: a I parte inclui as regras sobre a sua aplicação e disposições gerais; a II parte prevê normas sobre a formação do contrato; a III parte aborda os direitos e obrigações do vendedor e comprador e, por último, na IV parte é feita referência às obrigações recíprocas entre os Estados (Efrat, 2016).

Para os defensores da CISG, como por exemplo Lando (2005), a Convenção promove clareza e certeza jurídica e previne que as empresas precisem de lidar com leis estrangeiras que não são compreensíveis ou acessíveis. A CISG fornece um conjunto de regras único, que são bastante simples, flexíveis, de fácil acesso e que asseguram uma distribuição justa dos direitos, deveres e riscos, reduzindo o risco de disputas entre as partes envolvidas (Lando, 2005). Segundo O'Connor (2016), a CISG é um instrumento que impulsiona o desenvolvimento do comércio internacional, através da remoção de barreiras comerciais associadas a diferentes leis e diferentes capacidades das nações para impor as suas próprias leis sobre o comércio transfronteiriço. Quando as nações adotam instrumentos destinados a aperfeiçoar o comércio internacional, os políticos demonstram interesses nacionais para expandir para outros mercados (O'Connor, 2016).

De acordo com Berman (2016), a CISG propõe-se a resolver o problema da sobreposição de jurisdição e inconsistência na aplicação do direito interno às transações comerciais transfronteiriças. Para os seus defensores, a CISG aborda problemas intratáveis de insegurança jurídica, criando uma lei mundial estável para o comércio (Berman, 2016).

Berman (2016) defende ainda que a CISG é intrinsecamente um instrumento pluralista, pois agrada tanto ao direito civil, como à lógica de promoção de um direito comum, e esse pluralismo no seu núcleo é, sem dúvida, uma das razões porque tem sido tão amplamente adotada e usada. Segundo o mesmo autor, há pelo menos quatro áreas distintas onde é possível confirmar-se a dimensão pluralista da CISG: primeiro, as áreas que não são abrangidas pela Convenção; segundo, as áreas que apesar de cobertas pela Convenção apresentam lacunas a preencher com recurso aos princípios gerais da Convenção; terceiro, as áreas que apesar de cobertas pela Convenção têm lacunas que apenas podem ser preenchidas com recurso à lei nacional aplicável; por último, as áreas onde as disposições da Convenção são demasiado ambíguas, deixando espaço para interpretação, a qual, por norma,

é encarada como um problema a ser resolvido, em vez de uma necessidade para garantir o desenvolvimento do sistema (Berman, 2016).

Tais benefícios levaram à sua ratificação, até à data de 24 de março de 2018, por 89 países, de todas as regiões do mundo. Os países do continente europeu e americano constituem a maioria dos membros, mas a Convenção também tem membros em África, Médio Oriente, Leste Asiático e Pacífico. Os últimos países até à data a aderir à CISG foram os Camarões, em África, a 11 de outubro de 2017 e o Estado da Palestina, na Ásia, a 29 de dezembro de 2017. Os últimos países em que a CISG entrou em vigor foram o Azerbaijão e o Vietname em 2017, o Congo, a Guiana e Madagáscar em 2015 e ainda o Brasil e o Bahrein em 2014³. Entre os Estados que ratificaram a convenção encontram-se as principais potências económicas, incluindo Estados Unidos da América, China, Brasil, Alemanha e França (Efrat, 2016). Os países que ratificaram estão localizados em todos os continentes.

Quanto à União Europeia, há apenas três países que até ao momento não aderiram: Malta, Portugal e Reino Unido, sendo este último a maior economia do lado de fora das fileiras dos Estados-contratantes (Bridge, 2009).

O âmbito de aplicação da CISG é ainda reforçado pelas suas regras de aplicação espacial, consagradas no artigo 1.º, n.º 1. Segundo este artigo, a Convenção aplica-se não só nos casos em que os Estados onde as partes têm o seu estabelecimento são Estados contratantes da CISG, mas também nos casos em que as regras de conflito do direito internacional privado conduzem à aplicação da lei de um Estado contratante. Daqui resulta que a Convenção irá regular contratos de compra e venda internacional de mercadorias que envolvam um Estado contratante e um Estado não contratante, quando a lei nacional a aplicar àquele contrato seja a do Estado contratante. Assim, por exemplo, se uma empresa italiana vender mercadoria a uma empresa portuguesa e a empresa portuguesa quiser processar a empresa italiana por defeitos na mercadoria, o litígio será regulado pela CISG, apesar de Portugal não ter a ela aderido, pois nos termos do artigo 4.º, n.º 1, a) do Regulamento (CE) N.º 593/2008 do Parlamento Europeu e do Conselho de 17 de junho de 2008 sobre a lei aplicável às obrigações contratuais, habitualmente designado como Regulamento Roma I (aplicável a ambas as partes), “[o] contrato de compra e venda de mercadorias é regulado pela lei do país em que o vendedor tem a sua residência habitual”, o que no caso do exemplo é Itália, Estado contratante da CISG.

³ A identificação dos países que ratificaram a CISG e a respetiva data de ratificação encontra-se disponível e permanentemente atualizada em <http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html>

De acordo com o referido acima, o Brasil foi uma das últimas grandes economias mundiais a ratificar a CISG. Com a entrada em vigor da Convenção neste país, prevê-se que mais de dois terços de todas as transações de mercadorias a nível internacional sejam reguladas pela CISG, incluindo os negócios celebrados com os parceiros comerciais mais importantes do Brasil, como várias nações europeias, Estados Unidos da América, Canadá, China e países do Mercado Comum do Sul, comumente conhecido por Mercosul (o Brasil é um dos únicos países pertencentes ao Mercosul que até 2014 ainda não tinham ratificado a CISG) (Giusti, Marques, Paula, & Szriber, 2011).

Em 2009, cerca de 40% das exportações brasileiras foram para a China, EUA, Argentina, Países Baixos e Alemanha (todos Estados-membros da Convenção) e perto de metade das importações brasileiras (49,1%) foram provenientes dos EUA, China, Argentina e Japão, sendo este último país também signatário da Convenção (L. Silva, 2010). Com a adesão do Brasil, as diferenças nas legislações comerciais brasileira e chinesa - que acarretavam antes mais custos transacionais para ambos os países, como o custo de obtenção de informação jurídica em relação ao outro país, consultas sobre a elaboração legal dos contratos e ainda custos devido a incumprimento perante um corpo judicial desconhecido - atenuaram-se significativamente (ONU Brasil, 2013). Tendo em conta a relevância do Brasil para o contexto global de venda de bens e o facto de ter a possibilidade de impulsionar outras nações de língua portuguesa a segui-lo, a sua adesão à CISG é ainda mais importante.

Segundo Tripodi (*apud* ONU Brasil, 2013), “[o] Brasil percebeu que fomentar a importação e a exportação de bens pode ser tão útil para o desenvolvimento como a substituição de importações. A China fornece um exemplo significativo. O fomento do comércio estrangeiro de bens manufaturados ajudou a China a alcançar um crescimento económico inédito e uma melhoria significativa da sua infraestrutura”.

Em muito devido à sua economia altamente planificada, a República Popular da China, que nunca dispôs de um corpo legislativo relevante no campo do direito privado até à década de 80, sofreu um grande avanço com a entrada em vigor da Convenção em 1988; e sendo a China entusiasta da CISG desde o início até aos dias de hoje, esta acabou por moldar a forma como este país se relaciona com o exterior (Brazolin, 2014).

Embora por vezes se pense o contrário, a Convenção é particularmente válida para países em desenvolvimento, pois a CISG promove o equilíbrio entre o interesse de exportadores e importadores, sendo que a aplicação das leis domésticas de países

exportadores, em regra com maior poder negocial para imporem uma cláusula de lei aplicável, corre o risco de não conduzir a esse mesmo resultado (Castellani, 2010).

Há cada vez mais países a incorporarem alguns dos princípios da CISG no seu direito nacional, para serem aplicados em casos de vendas domésticas. A título de exemplo, a Alemanha e a China já adotaram leis comerciais que incorporam os princípios da CISG. Além dos princípios da CISG, alguns países também têm vindo a incorporar os esforços de harmonização a um nível regional, nomeadamente países africanos e europeus (O'Connor, 2016). Como resultado, as entidades jurídicas, aumentaram a sua sensibilidade quanto à interpretação da Convenção, utilizando os princípios da CISG em vez de princípios domésticos (Viscasillas, 2017).

A aceitação crescente da CISG pode ser um sinal da sua superioridade face a outros potenciais princípios legais, significando que tribunais, árbitros e outros especialistas estão a moldar a CISG de uma maneira positiva. No entanto, o aumento da aceitação também pode ser um sinal de efeitos de crescimento em rede, o que pode dar origem ao amortecimento de futuras inovações legais ou, contrariamente, auxiliar no sucesso da CISG (O'Connor, 2016).

Tanto os princípios gerais da CISG, como de outros contratos comerciais internacionais em geral, oferecem um conjunto de ferramentas que incentivam a interpretação internacional das suas cláusulas (Lassila, 2017). Esta interpretação tende a ser cada vez mais uniformizada devido ao desenvolvimento tecnológico e à fácil acessibilidade a fontes internacionais (Viscasillas, 2017).

Como já foi referido anteriormente, embora a própria Convenção seja considerada um dos instrumentos mais bem-sucedidos em termos de direito comercial internacional, a CISG prevê que certas questões estão fora do objetivo que se pretende atingir, sendo alvo de críticas quanto à falta de transparência acerca das regras ou lei a aplicar e da falta de aplicação jurídica uniforme por parte dos tribunais nacionais e arbitrais (Viscasillas, 2017).

Uma das medidas de impacto da CISG permanece na forma como a mesma poderia influenciar legisladores nacionais, tribunais e advogados na sua mentalidade a reformular a sua própria legislação nacional (Bridge, 2009).

O artigo 7º apresenta critérios para resolver os problemas que surgem quando determinadas questões não sejam expressamente reguladas pela Convenção (Berman, 2016; Viscasillas, 2017). Este artigo consagra, assim, três regras a aplicar na interpretação da CISG, que passam pela apreciação do carácter internacional, impulsionando a uniformidade e sempre com o princípio da boa-fé subjacente ao comércio internacional. Esses três princípios não

são apenas promovidos pela CISG, pois os mesmos são também reconhecidos na prática comercial internacional e ainda nas regras contratuais nacionais (Lassila, 2017). Uma das melhores referências da CISG é o facto de incentivar os Estados a evitar recorrerem prematuramente à legislação nacional através da aplicação de princípios gerais, vendo o recurso à legislação nacional como secundário (Viscasillas, 2017).

A Convenção não é um modelo perfeito, nem muito menos um texto exaustivo, sendo um facto que a CISG não lida com todos os problemas possíveis que possam surgir no contrato de compra e venda de mercadorias em contexto internacional (Viscasillas, 2017). Há questões como as regras relativas à validade do contrato, ónus da prova, título de propriedade de venda, entre outros, que se traduzem em alguns dos exemplos de princípios que implícita ou explicitamente foram excluídos da Convenção (O'Connor, 2016). Este facto não tem de ser, por si só, negativo, pois a imprecisão do conteúdo e enumeração dos princípios gerais é compensada pela flexibilidade e adaptabilidade das disposições da Convenção, desenvolvendo novos princípios gerais para estabelecer na CISG. Além disso, a mesma crítica pode ser feita em relação ao direito nacional que por vezes é menos completo do que a regulação incorporada no âmbito da CISG (Viscasillas, 2017).

Desde a criação da CISG até aos dias de hoje e apesar de muito esforço, a harmonização e uniformização das diversas formas de lei contratual do mundo ainda não avançaram tanto quanto gostaríamos, pois ainda existem diferenças substanciais entre os vários tipos de direito praticados, o que atrasa o crescimento rápido e contínuo do comércio internacional (Lando, 2005). Atualmente, o sucesso da Convenção depende em parte da direção que os tribunais nacionais e arbitrais querem tomar no que diz respeito à interpretação e aplicação do direito internacional (Viscasillas, 2017).

2.5. Considerações sobre a cláusula de *opt-out*

Apesar de tudo o mencionado acima, a CISG não é um caso puro de direito harmonizado, sendo essa uma das razões que leva alguns países a justificarem a sua não adesão à Convenção.

Em primeiro lugar, a CISG apenas vincula os Estados aderentes. Porém, mais relevante ainda é o facto de, mesmo que um Estado tenha ratificado, tal não significar que as partes contratantes apliquem as cláusulas constantes da CISG, pois as mesmas são livres de optar por aplicar apenas algumas das cláusulas, todas ou nenhuma (possibilidade de *opt-out*)

(O'Connor, 2016). Tal fenómeno também se verificava no DCFR que se caracterizava por um instrumento opcional (Jansen & Zimmermann, 2010).

A cláusula que, sem dúvida, tem sido alvo de maiores polémicas no âmbito da CISG é, assim, o artigo 6.º que contém uma possibilidade de *opt-out*, podendo as partes num contrato excluir, total ou parcialmente, a aplicação da Convenção (Efrat, 2016).

Quando a Convenção foi criada, era recorrente a opção dos particulares pela cláusula de *opt-out*, a fim de evitar o desconhecido. Ora, quanto menor for o custo de se optar por sair de um regime legal em função de outro, maior será o custo incorrido pelos Estados das normas legais de qualidade inferior (O'Connor, 2016).

Embora antigamente se verificassem mais casos de partes que optavam por não aplicar a CISG, este é um fenómeno que se continua a verificar nos dias de hoje. À medida que as nações continuam a ratificar a Convenção, os tribunais, advogados e empresários em todo o mundo adquirem cada vez mais conhecimentos quanto à legislação inerente à CISG, o que leva a acreditar que a tendência será um aumento de *opt-ins* em relação aos *opt-outs* (Lando, 2005).

Respeitando o princípio da autonomia privada, a lei uniforme geralmente permite que as partes contratantes optem ou não pela aplicação da lei e possam afastar disposições específicas que não desejam. As partes são livres para fazer ajustes ou suplantam a regra uniforme com os seus próprios termos (Bridge, 2009; Gillette & Walt, 2017). Embora os tribunais e profissionais de direito possam ter pontos de vista diferentes sobre a sua utilização e aplicação, a mesma pode ocorrer de forma implícita ou de forma explícita, nos termos do próprio contrato (Berman, 2016).

As cláusulas de *opt-out* são uma boa opção para situações em que as regras legais não são claras ou eficazes; quando o quadro legal se pode tornar demasiado oneroso; quando as regras estão muito suscetíveis a alterações; ou quando as regras legais não são suscetíveis de alteração, mas os Estados desejam criar exceções temporárias. Alguns autores defendem que o sucesso da CISG está associado a esta cláusula de *opt-out*, que permite às empresas a escolha do regime jurídico a aplicar, de forma a adaptarem as suas opções à transação específica e ao ambiente legal (Castellani, 2013; Gillette & Walt, 2017).

Uma fonte adicional de flexibilidade em instrumentos de harmonização é o uso comum de padrões amplos e de carácter aberto, que permitem variações significativas na interpretação e aplicação. Países com culturas e sistemas jurídicos diferentes podem interpretar diferentemente termos vagos ou linguagem ambígua. A CISG, por exemplo,

emprega frequentemente uma linguagem ambígua e recorre ao uso de termos vagos como “tempo razoável”, “quantidade razoável”, “razoavelmente”, “consideravelmente”, entre outros (Efrat, 2016; O'Connor, 2016; Schwenger & Hachem, 2009). Estes termos aplicados num instrumento jurídico internacional acarretam uma imprecisão quanto à linguagem que é multiplicada pelo ato da tradução, podendo constituir uma limitação à harmonização jurídica pretendida (Berman, 2016).

2.6. A CISG como instrumento impulsionador da internacionalização

Através do seu impulso à uniformização, recurso a conceitos autónomos e metodologia aplicável, a CISG tenta constituir-se como um instrumento internacional, concreto, previsível e de interpretação uniforme (Viscasillas, 2017). Embora seja essa a sua finalidade, ainda há um longo caminho a percorrer, pois os termos expressos na Convenção ainda não são totalmente claros, continuando a haver divergências quanto ao sentido exato e ao modo de interpretação de regras do direito dos contratos comerciais internacionais na cadeia de contratos globais (Lassila, 2017).

Como referido acima, o principal desafio inerente à Convenção continua a ser a interpretação da mesma, assim como o preenchimento das respetivas lacunas, pois há ainda muitas áreas importantes do direito dos contratos transnacionais de compra e venda deliberadamente excluídos da CISG e sujeitas a vários regimes regulamentares (Viscasillas, 2017).

Por outro lado, as regras incorporadas na CISG derivam da prática comercial e, ao longo do tempo, inevitavelmente têm vindo a moldar a cultura comercial existente, por vezes devido a diferentes contextos linguísticos e jurídicos. Este facto pode confirmar que a existência da CISG contribuirá para uma harmonização das práticas não só comerciais mas também sociais, isto é, a forma como as pessoas absorvem e interpretam a codificação presente na Convenção (Berman, 2016).

Outro grande desafio reside no trabalho progressivo que é preciso executar em termos de esclarecimento de questões onde a CISG ainda é alvo de controvérsia quanto à sua aplicação, como no caso das questões da agência, condições para a celebração do contrato, transferência de créditos, direitos e obrigações das partes, ónus da prova, prescrição, entre outras (Viscasillas, 2017).

Quanto à eventual apropriação das regras do direito internacional em contexto nacional, Berman (2016) e Viscasillas (2017) argumentam que os tribunais podem, ao longo do tempo, vir a fazer uso da lei internacional uniforme de diferentes maneiras, implementando-a nos seus próprios regimes e desta forma contribuir para a uniformização e aplicação dos textos legais. Em contrapartida, O'Connor (2016), defende que a CISG não foi elaborada para ser usada também em contratos domésticos e a sua adoção generalizada como direito interno pode eventualmente expandir o uso da CISG de maneiras que prejudicam o comércio tanto a nível interno como externo. Para O'Connor (2016), as incertezas inerentes à CISG e as diferentes interpretações podem, em alguns casos, claramente ser agravadas se as nações adotarem a CISG como direito interno.

O que os Estados-membros realmente querem alcançar é a certeza sobre a lei a aplicar e, por consequência, uma diminuição dos custos de transação. Apesar de esta ser vista como a prioridade dos Estados, esta informação ainda não está comprovada, pois, na realidade, muita segurança jurídica diminui a flexibilidade, a qual muitas vezes traduz a preferência das partes (Berman, 2016). Alguns dos termos e princípios indefinidos constantes da CISG, como o uso, por vezes considerado excessivo, da palavra “razoável”, visam proporcionar uma interpretação flexível da CISG e, por consequência, permitir a adaptação das suas especificações às circunstâncias do caso em questão e à sua aplicação (Viscasillas, 2017).

De forma a estar presente a segurança jurídica, um regime legal deve fornecer regras detalhadas de modo a cobrir todas as situações, ou pelo menos estar minimamente preparado quanto às regras a aplicar. Mesmo que existissem regras adaptadas para todo o tipo de situações, é muito provável que os Estados tentassem modificar ou evitar essas regras, obrigando-os a continuar a gastar tempo e esforço que é escusado se houver regras padrão e segurança jurídica (Berman, 2016; Faro, 2012).

Uma das soluções encontradas para promover o acesso à legislação, princípios e casos relacionados com a aplicação da CISG a nível mundial foi a criação de plataformas informáticas online. Graças a diversas iniciativas (CISG ONLINE; CLOUT; DIGEST; UNILEX; etc), a jurisprudência sobre a CISG é facilmente acessível e compreendida pelos operadores de comércio internacional (Viscasillas, 2017). A vantagem destas iniciativas, segundo Viscasillas (2017, 11), é que "um tribunal na Nova Zelândia pode basear-se em decisões da Alemanha, Estados Unidos da América ou Espanha", a fim de construir uma abordagem coerente e uniforme para a interpretação da CISG.

Os tribunais estão cada vez mais sensíveis à globalização do direito dos contratos e assim é possível observar-se uma tendência crescente quanto ao uso de instrumentos internacionais como uma ferramenta comparativa ou de apoio para interpretar ou suplementar contratos nacionais e internacionais (Viscasillas, 2017). Os tribunais arbitrais têm optado por usar mais casos estrangeiros da CISG, casos doutrinários e outras ferramentas de interpretação internacional, tal como instrumentos de *Soft-law*, do que recorrer ao direito civil ou comum (Viscasillas, 2017). Os casos relatados sobre a aplicação da CISG têm demonstrado relativamente poucas divergências entre os tribunais. Quando é partilhada e aceite a mesma interpretação dos princípios, é melhorada a compreensão e a comunicação e os agentes do comércio demonstram mais previsibilidade (Lando, 2005).

Podemos, portanto, concluir que a criação e implementação da CISG foi um passo crucial no impulso à uniformização jurídica. O seu sucesso deve-se, conforme vimos, a vários fatores, destacando-se o elevado número de países que ratificou a Convenção, a abundante informação facilmente disponível sobre as suas normas, o crescente número de arbitragens comerciais internacionais e, finalmente, um maior esforço na educação internacional dos operadores sobre as especificações da uniformização do direito comercial internacional (Viscasillas, 2017).

Admite-se que a adesão de Portugal à CISG possa contribuir para reforçar a segurança jurídica nas transações internacionais, ao disponibilizar aos operadores comerciais um regime uniforme para essas transações, acessível e de fácil conhecimento. Desta forma, prevê-se que haverá uma redução nos custos investidos na aquisição de conhecimento deste tipo, levando a uma maior transparência (Berman, 2016).

3. Metodologia

3.1. Abordagem qualitativa exploratória

A metodologia caracteriza-se por ser um sistema racional, lógico e disciplinado que tem como objetivo aportar soluções aos problemas propostos. Não existem metodologias que por si só sejam melhores ou piores; o que realmente importa é procurar o método que melhor se adequa à pesquisa/análise a realizar (Gil, 1991).

Esta pesquisa tem como objetivo o apuramento de como encaram as empresas portuguesas que atuam no mercado internacional uma eventual adesão de Portugal à CISG, bem como as possíveis vantagens e desvantagens que associam a essa adesão, pelo que será adotado um método qualitativo.

Os métodos qualitativos desempenham uma importância fundamental na pesquisa aplicada, devido ao facto de providenciarem informações, análises e realizações mais profundas quanto à experiência humana (Watkins, 2017). A metodologia qualitativa aplica-se quando pretendemos ver esclarecidas as perguntas de “como” e “porquê”, e não as perguntas de “quantos” ou “quantas vezes” (Pratt, 2009). Comparando com métodos quantitativos, este tipo de pesquisa auxilia os investigadores a adquirir informações mais aprofundadas, ou como refere Watkins (2017, 1) “as palavras por trás dos números”.

A análise de dados qualitativos trata a codificação e recuperação de dados com o objetivo de criar teorias a partir dos mesmos, em vez de apenas testar a teoria existente, estabelece requisitos para que os investigadores obtenham uma gestão e exploração detalhada dos seus dados (T. Richards & Richards, 1991). A análise rigorosa, aliada à capacidade de organizar e incorporar resultados qualitativos são fatores chave para beneficiar verdadeiramente dos dados recolhidos através de inquéritos ou entrevistas (Watkins, 2017).

Com base na experiência dos autores, como por exemplo Ridder, Miles, Huberman, & Saldaña (2014), é possível adquirir um conjunto de exposições e matrizes com grande relevância para os nossos próprios estudos e análises. Essas exposições e matrizes demonstram que a pesquisa qualitativa pode alcançar alta qualidade de geração e desenvolvimento de teoria pelo rigor consequente na análise de dados (Ridder, Miles, Huberman, & Saldaña, 2014). A parte mais difícil relativamente a este tipo de metodologia diz respeito à análise dos dados de forma rápida e rigorosa (Watkins, 2017).

O estudo foi desenvolvido com recurso a uma metodologia qualitativa exploratória, pois, considerando que ainda existe um grande nível de desconhecimento acerca do objeto

em questão, esta metodologia proporciona amplo detalhe e descrições minuciosas, permitindo compreender melhor a complexidade associada ao fenómeno em causa, através da aquisição de informação rica e diversificada (Eisenhardt, 1989).

O planeamento das pesquisas qualitativas exploratórias detém uma flexibilidade (Eisenhardt, 1989; Qu & Dumay, 2011) que permite considerar os mais variados aspetos relativos ao estudo em causa. Geralmente são pesquisas que envolvem levantamento bibliográfico; entrevistas e análise de exemplos/casos de estudo (Gil, 1991).

Para Gil (1991), a entrevista é a técnica de interrogação que apresenta maior flexibilidade, podendo assumir diversas formas. Pode definir-se como informal, quando o objetivo é apenas a recolha de dados. Pode ser focalizada, quando embora contenha alguma liberdade, se foca num tema muito específico. Pode ser semiestruturada, quando as respostas a dar ao entrevistador são de carácter tanto aberto como fechado, ou seja, têm um conjunto de respostas pré-definidas e um conjunto de respostas livres. A entrevista pode também ser totalmente estruturada, quando se desenvolve a partir de perguntas pré-definidas, podendo mesmo ser vista como um questionário ou formulário, apesar de ser uma entrevista.

Neste caso, o objetivo é o de perceber a receptividade dos operadores comerciais quanto à possível ratificação de Portugal à CISG, pelo que foram realizadas entrevistas a representantes de empresas portuguesas. As entrevistas foram semiestruturadas, isto é, incorporaram elementos fixos, mas mantiveram a flexibilidade de incluir outros elementos ou temas de interesse que surgiram no decorrer da entrevista. Contruiu-se um guião de entrevista com perguntas de respostas fechadas, por exemplo, na primeira parte, a caracterização da empresa. Já quanto às restantes secções da entrevista usaram-se questões abertas para tentar obter respostas mais completas.

3.2. Critérios de Seleção

De forma a chegar a uma conclusão através de novas explicações e interpretações, a seleção dos casos, isto é, das empresas a entrevistar, ocupa um papel crucial neste processo, pelo que optamos por um *design* planeado, isto é, com uma amostragem intencional, ou seja a seleção da amostra é estudada e feita de forma planeada para que os casos representem uma das maiores e mais fidedignas fontes de informação deste trabalho (Lauretto, Nakano, Pereira, & Stern, 2012).

Não há número ideal de casos a analisar (Eisenhardt, 1989; Pratt, 2009), mas tal como explica Eisenhardt (1989, p. 545) “um número entre 4 e 10 casos geralmente funciona bem, pois com menos de 4 casos, é muitas vezes difícil de gerar uma teoria complexa, e o seu fundamento empírico é pouco convincente. Com mais de 10 casos, torna-se rapidamente difícil de lidar com a complexidade e o volume dos dados”. Posto isto, procuramos entrevistar os representantes de 6 a 8 empresas, de forma a obter dados consistentes, evitando perdas de informação ou saturação da mesma (Eisenhardt, 1989; Eisenhardt & Graebner, 2007).

A seleção dos casos foi feita tendo por base os seguintes critérios, segundo uma ordem de prioridades:

- I. Empresas com um volume de negócios médio-elevado, ou seja, com um volume de faturação superior a 10 milhões de euros em 2017, e que celebrem contratos de compra e venda internacional de mercadorias em regime *business-to-business* (B2B), visto que a CISG não se aplica a contratos celebrados com consumidores, mas sim a contratos bilateralmente comerciais, isto é, celebrados entre dois ou mais comerciantes.
- II. Empresas nacionais e/ou com sede empresarial em Portugal, por ser a perceção destes empresários que se pretende aferir.
- III. Outro fator de relevo considerado foi o número de países e continentes para os quais as empresas exportam, estabelecendo-se como critérios mínimos a exportação para mais de 10 países e três continentes, pois quanto maior a diversidade, designadamente de legislações, maior a probabilidade de que a empresa exporte para países que sejam membros da CISG e, por consequência, façam uso da Convenção nos seus contratos de compra e venda internacionais.
- IV. Por questões de pragmaticidade e de conveniência, foram privilegiadas as empresas que, reunindo os critérios anteriores, têm a sede localizada nos distritos do Porto, Aveiro e Castelo-Branco.

3.3. Seleção dos casos

Foi estabelecido um mínimo de cinco contactos com as 25 empresas inicialmente seleccionadas tendo por base os critérios acima identificados. Os primeiros três contactos foram feitos através de correio-postal, telefone e email (ver anexo I – Carta de Apresentação).

Após vários contactos, algumas empresas responderam manifestando indisponibilidade para colaborar, não foi possível obter qualquer resposta de 50% das empresas contactadas e as restantes, mais concretamente sete empresas, aceitaram ser entrevistadas e colaborar neste trabalho, sendo que duas delas, a Sonae MC e a Zippy, pertencem ao mesmo grupo, Grupo Sonae.

Procedemos agora a uma breve descrição das empresas entrevistadas, por ordem alfabética, tendo por referência as informações gerais recolhidas com base nas partes I e II do guião de entrevista (em anexo) e dos *websites* das próprias empresas.

Corticeira Amorim, S.A.

A Corticeira Amorim, S.A. tem sede empresarial no distrito de Aveiro e existe desde 1870, com a fundação de uma fábrica de produção manual de rolhas de cortiça por António Alves de Amorim. Em 1922 é criada a primeira sociedade comercial, a Amorim & Irmãos, Lda. A Corticeira Amorim, nasceu mais tarde, em 1963, para a produção de granulados e aglomerados de cortiça, com a finalidade de transformar os desperdícios produzidos pela Amorim & Irmãos, Lda. Em 1988, a empresa passou a ser cotada em bolsa, na Bolsa de Valores de Lisboa.

A empresa é exportadora desde o início de atividade, mais concretamente desde 1930, mas foi em 1967 que a empresa deixou de querer ser meramente exportadora/indústria e passou a querer ter o seu próprio canal de distribuição, com a abertura da primeira subsidiária, Gerhard Schiesser GmbH, em Viena.

Hoje em dia é líder de renome a nível mundial no setor da cortiça, com 30 unidades industriais e 47 empresas de distribuição. Exportam aproximadamente 95% da sua produção para cerca de 130 países localizados nos 5 continentes. Os três primeiros países para onde exportam o maior volume de negócios são os Estados Unidos da América, Rússia e, na União Europeia, França.

Frulact - Ingredientes para a Indústria Alimentar, S.A.

A Frulact é um grupo empresarial fundado em 1987, tem sede empresarial no distrito do Porto e posiciona-se na área agroalimentar, dedicando-se à produção e comércio de ingredientes de valor acrescentado para a indústria alimentar e de bebidas, nomeadamente preparados de fruta e legumes, gelados, sobremesas, bebidas e vegetais.

O grupo iniciou o seu processo de internacionalização em 2004, sendo que a sua presença em mercados externos é feita maioritariamente através de exportação, embora hoje

em dia também já tenham investimento direto estrangeiro através de *greenfield*⁴ em França, Marrocos, África do Sul e Canadá.

O Grupo exporta para aproximadamente 35 países e marca a sua presença em três continentes, com oito fábricas em cinco países (Portugal, Marrocos, França, África do Sul e Canadá) e está classificado entre as cinco maiores empresas do mundo na sua área de negócio.

Grestel - Produtos Cerâmicos, S.A.

A Grestel é considerada uma média empresa, tem sede empresarial no distrito de Aveiro e iniciou a sua atividade em junho de 1998, com o fabrico de artigos de mesa, forno e acessórios de servir em grés fino, numa fórmula exclusiva para elevada temperatura.

A participação em feiras internacionais tem sido o grande motor para conquistar reconhecimento no exterior. Trabalha tanto através da sua produção, que é comercializada sob *private label*⁵, como também através de marcas próprias, como por exemplo a Costa Nova.

A empresa iniciou o seu processo de exportação em 2000 e atualmente exporta para aproximadamente 46 países, localizados nos 5 continentes. Os três países para onde exporta o maior volume de negócios são os Estados Unidos da América, em segundo a Coreia do Sul e o terceiro lugar é ocupado por países europeus que se encontram mais ou menos na mesma percentagem.

Até ao momento, trabalha sempre através de exportação, com exceção dos EUA, onde tem a decorrer um processo recente de investimento direto estrangeiro, com a aquisição da empresa de um grande e antigo cliente da Grestel, com o objetivo de divulgar a marca Costa Nova.

Porcelanas da Costa Verde, S.A.

A Costa Verde nasceu em 1992 e a sua sede e fábrica estão localizadas no distrito de Aveiro. É uma das mais modernas empresas do setor da cerâmica, mais concretamente da porcelana, no espaço da União Europeia.

A Costa Verde iniciou o seu processo de internacionalização desde o seu início de atividade, ou seja, em 1992. O processo de internacionalização da Costa Verde passa pela

⁴ *Greenfield* – Expressão inglesa utilizada para empresas que constroem as suas operações (instalações de produção, centros de distribuição, escritórios, etc) num país estrangeiro a partir do zero (Harms & Meon, 2018).

⁵ *Private label* – Expressão inglesa utilizada para empresas que vendem produtos ou serviços sob o nome do cliente em vez de ser em nome próprio, ou seja, no nome do fabricante ou produtor (Geyskens, Keller, Dekimpe, & de Jong, 2018).

atividade de exportação direta, seja intermediado por agentes ou distribuidores, sendo esta segunda intermediação a mais usual. Em termos percentuais, hoje em dia 75% da produção é exportada para mais de 50 geografias em todo o mundo, 53 mais exatamente, pertencentes aos 5 continentes.

Pese embora esta distribuição no espaço das exportações da Costa Verde, os mercados de exportação de maior volume, e reportando aos dados de 31 de dezembro de 2017, são a Suíça, Espanha e Inglaterra, mas para além destes exportam para mercados como os Estados Unidos da América, o Japão, a Coreia do Sul, a Dinamarca, África do Sul, Chile, Brasil, México, Angola entre outros.

Sonae MC - Modelo Continente, SGPS, S.A

O Grupo Sonae teve início de atividade em 1959, na área da indústria. Em 1983, a empresa começou a entrar no mercado de capitais com uma capitalização bolsista. Iniciou o seu processo de internacionalização em 1984, com a criação da Sonae UK, Ltd.

A Sonae MC de retalho alimentar, cadeias de hipermercados, tem sede empresarial no Porto e surgiu muito mais tarde, em 1985, com a abertura do primeiro hipermercado Continente em Portugal, resultado da *joint-venture*⁶ entre a Sonae e a Promodès.

A Sonae MC apresenta-se sob um conjunto de formatos distintos que oferecem uma variada gama de produtos: Continente (hipermercados), Continente Modelo e Continente Bom dia (supermercados de conveniência), Meu Super (lojas de proximidade em formato *franchising*⁷), Bom Bocado, Bagga (cafetarias e restaurantes), Go Natural (supermercados e restaurantes saudáveis), Make Notes, Note! (livraria/papelaria), ZU (produtos e serviços para cães e gatos), Well's (saúde, bem-estar e ótica) e Dr. Well's (clínicas de medicina dentária e medicina estética).

A Sonae MC iniciou o seu processo de internacionalização de forma visível nos últimos 4-5 anos. A sua presença em mercados externos é maioritariamente feita através de exportação, *franchising* e ainda operação de unidades de mercado, mas de pouca relevância.

⁶ *Joint-venture* - Expressão inglesa utilizada para descrever a união de duas ou mais empresas que tenham objetivos e motivações comuns, como iniciar ou realizar uma atividade económica mútua, por tempo limitado, sem que percam a sua própria identidade (Purkayastha, 1993).

⁷ *Franchising* - Expressão inglesa utilizada para descrever uma estratégia que tem com objetivo a criação de um sistema de venda de licença contratualizado em que o franqueador (o possuidor da marca) cede, ao franqueado (o autorizado a explorar a marca), o direito de usar a sua marca, patente, infraestrutura, know-how e direito de distribuição exclusiva ou não dos produtos ou serviços (Perrigot, Herrbach, Cliquet, & Basset, 2017).

Atualmente exportam para cerca de 30 países, localizados nos 5 continentes. De entre os países para onde exportam o maior volume de negócios destacam-se Espanha e Moçambique, sendo os restantes muito próximos em termos percentuais.

Twintex - Indústria de Confeções, Lda.

A Twintex foi fundada em setembro de 1979, tem sede empresarial no distrito de Castelo-Branco e posiciona-se na área da indústria de confecção, dedicando-se ao desenvolvimento e produção de roupa de adulto, com uma produção de aproximadamente 1000 peças de vestuário por dia.

A empresa iniciou o seu processo de exportação em 1988 e marca a sua presença em mercados externos maioritariamente através da participação em feiras internacionais e, após as devidas prospeções de mercado, avança para a exportação direta.

A Twintex exporta para aproximadamente 15 países e tem uma presença global em três continentes, Europa, América do Sul e do Norte e Ásia. Os três primeiros países para onde exportam o maior volume de negócios são para a América, Alemanha e Suécia.

Zippy

A Zippy é um negócio autónomo no Grupo Sonae e foi tornada marca própria com a abertura da sua primeira loja em 2004, mas os seus produtos já eram comercializados desde 1996/1997 através de outras superfícies também pertencentes ao Grupo. A área de negócio da empresa é o comércio de vestuário, calçado, acessórios e artigos de puericultura para bebés e crianças.

A Zippy iniciou o seu processo de internacionalização em 2008 e a primeira loja no estrangeiro foi aberta em 2009. O primeiro mercado em que entrou foi o mercado espanhol e o primeiro país fora da Península Ibérica foi a Arábia Saudita, em 2010.

A sua presença em mercados externos é feita não só através das exportações como também através de investimento direto estrangeiro (IDE): através de *greenfield*, a empresa abre subsidiárias 100% detidas por ela e capitaliza-as, dotando-as dos recursos humanos (entre outros) necessários para abrirem as primeiras lojas a partir daí.

Atualmente, a Zippy exporta para aproximadamente 40 países, sendo que com 20 países tem contratos de *franchising*, e nos restantes 20 vende através de *whole sale*⁸. Esses países

⁸ *Whole sale* no sentido de venda grossista, tal como explica o entrevistado Dr. João Portela, isto é, a empresários que têm lojas de roupa de criança ou então distribuidores que revendem a esse tipo de clientes. Trata-se de um canal multi-marca, por oposição ao *franchising*, que é monomarca.

estão localizados em 4 continentes, nomeadamente Américas, Europa, África e Ásia. Os três primeiros países para onde exporta o maior volume de negócios são Espanha, Arábia Saudita e Indonésia.

3.4. Recolha de dados

De forma a obter informações detalhadas e rigorosas, a recolha dos dados foi feita com recurso a múltiplas fontes. Todavia, e tal como referido anteriormente, as entrevistas serão consideradas como a fonte de informação primária (Eisenhardt & Graebner, 2007). As entrevistas foram realizadas durante os meses de abril e maio, num local à escolha do entrevistado, de forma presencial, com recurso não só a papel e caneta, como também a gravações áudio, com a devida autorização do entrevistado (veja-se o modelo de Declaração de Consentimento Informado, disponibilizado no Anexo II da presente dissertação).

As entrevistas tiveram por base as perguntas constantes do guião disponível no Anexo III a esta dissertação, sem prejuízo de terem sido colocadas outras perguntas de desenvolvimento e/ou esclarecimento, sempre que se considerou necessário.

Antes das entrevistas estabelecemos linhas orientadoras para que o processo fosse o mais eficiente possível, de seguida explicávamos brevemente em que consiste este trabalho e para o que era necessária a contribuição do entrevistado. Após o primeiro contacto era pedida autorização para gravar a entrevista e utilizar o nome da empresa neste trabalho mediante a leitura e assinatura de uma declaração de consentimento informado (ver Anexo II).

O tempo médio de duração das entrevistas foi de 20 minutos, embora tenha variado consoante a disponibilidade e quantidade de informação que o entrevistado tinha para partilhar. As entrevistas foram feitas tendo por base o guião das perguntas (ver anexo III) que foi elaborado de acordo com os conceitos e pontos de interesse abordados neste trabalho. À margem de terem sido feitas as perguntas constantes no guião, houve também outras perguntas que acabaram por ser realizadas. No fim das entrevistas os entrevistados foram informados de que em caso de necessidade poderiam ser contactados posteriormente e foi perguntado se tinham alguma questão quanto às entrevistas ou quanto ao procedimento das mesmas.

Tabela 3 - Fontes da recolha dos dados

Empresa	Logotipo	Entrevistado	Posição	Fonte de Informação Primária	Fontes de informação Secundárias
Corticeira Amorim		Dr. Pedro Magalhães	Advogado / Diretor Jurídico	Entrevista	Web site: Sim
				Local: "Cafetaria Ideias Plutantes" Rua Pedro Hispano, N° 574, 4100-395 Porto	Artigo: Não
				Data: 11/05/2018	Reportagem: Não
FruLact - Ingredientes para a Indústria Alimentar, S.A.		Dr. André Rocha	Administrador	Entrevista	Web site: Sim
				Local: Rua do Outeiro, n.º 589, 4475-150 Gemunde - Maia	Artigo: Não
				Data: 30/05/2018	Reportagem: Não
Grestel - Produtos Cerâmicos, S.A.		Dr. Helena Ferreira	Diretora Administrativa e Financeira	Entrevista	Web site: Sim
				Local: Zona Industrial de Vagos - Lote 78 3840-385 Vagos	Artigo: Não
				Data: 25/05/2018	Reportagem: Não
Porcelanas Costa Verde, S.A.		Dr. Paulo Pinto	Gestor de Marketing	Entrevista	Web site: Sim
				Local: Habitação do entrevistado	Artigo: Não
				Data: 13/05/2018	Reportagem: Não
Sonae MC		Dr. Miguel Seixas	Responsável pelo Pelouro Internacional da Sonae MC / Administrador	Entrevista	Web site: Sim
				Local: Edifício Sonae - Edifício Sonae, Rua João Mendonça, N° 529, Sra. da Hora	Artigo: Não
				Data: 23/04/2018	Reportagem: Não
Twintex - Indústria de Confeções, Lda.		Dr. Mico Mineiro	Administrador	Entrevista	Web site: Sim
				Local: Av. António Mineiro, Apartado 135, 6234 - 909 Aldeia de Joanes - Fundão	Artigo: Não
				Data: 18/05/2018	Reportagem: Não
Zippy		Dr. João Portela	Responsável pela Expansão Internacional da Zippy	Entrevista	Web site: Sim
				Local: SONAE SR- Sports & Fashion, Edifício 2D- Piso 2, Lugar do Espido, Via Norte, Main 4470-179	Artigo: Não
				Data: 11/04/2018	Reportagem: Não

Fonte: Elaboração própria

4. Análise dos dados

Em vez de uma análise caso a caso, isto é, por empresa, optamos por fazer uma análise por categorias temáticas e com recurso ao *software* NVivo10. O objetivo é fazer um cruzamento de dados (Edwards-Jones, 2014) - através da análise das entrevistas efetuadas, e transcritas na íntegra pela autora, aos sete entrevistados - em simultâneo para cada tema e subtema de interesse, tendo como finalidade perceber como é que os operadores comerciais, isto é, as empresas exportadoras entrevistadas, avaliam a importância da harmonização jurídica.

De acordo com Brandão (2015) e Edwards-Jones (2014), o NVivo pode ser utilizado para vários tipos de projetos. Menciona Richards L. (1999), a título de exemplo, que “[o] NVivo é projetado para investigadores que desejam exibir e desenvolver dados ricos em documentos dinâmicos”, sendo que Zamawi (2015) acrescenta ainda que o mesmo goza de uma alta compatibilidade quanto a projetos de investigação.

Os passos para conseguir uma boa análise com recurso ao NVivo passam, primeiro, por importar os documentos e, segundo, por definir as fontes, quer internas quer externas: neste caso, as fontes internas correspondem às entrevistas transcritas às empresas e as fontes externas aos *websites* das empresas entrevistadas. Em seguida, definem-se os Nós. Aqui optamos por definir os pontos de referência a partir da questão número treze e seguintes do Guião da Entrevista (ver anexo III) (Brandão, 2015; Edwards-Jones, 2014). De seguida, passamos à atribuição das classificações e definição de atributos, para depois codificarmos a informação desejada (L. Richards, 1999; Zamawi, 2015) para que, por consequência, nos facilite a análise através da construção de um fio condutor entre os temas de interesse. Com recurso ao NVivo a riqueza da informação contida na transcrição das entrevistas não se perde e esses documentos ricos em informação desenvolvem-se em ideias, transformando e resumindo os dados, grupos e subgrupos, e fornecendo descrições detalhadas (L. Richards, 1999).

4.1. Análise tema a tema

A identificação dos pontos de referência *supra* mencionados resultou em quatro grandes temas de interesse. Nomeando-os de forma sequencial, primeiro surge o processo de internacionalização, em segundo lugar o impacto da diversidade de soluções jurídicas,

seguindo-se em terceiro a harmonização jurídica e terminando, em quarto, com a aplicação da CISG.

Passamos agora à análise *infra* dos quatro temas acima mencionados.

Processo de internacionalização

As empresas entrevistadas iniciaram o seu processo de internacionalização entre 1988 e 2013 e todas elas optaram pela **exportação** como primeiro método de internacionalização utilizado.

Atualmente, apenas 3 das 7 empresas entrevistadas exportam para menos do que os 5 **continentes**, sendo estas a Frulact e a Twintex que exportam para 3 continentes: a primeira para o continente Africano, Americano e Europeu e a segunda para o continente Americano, Asiático e Europeu. A terceira empresa que exporta para menos de 5 continentes é a Zippy, que exporta para o continente Africano, Americano, Asiático e Europeu.

A Twintex é a empresa que exporta para menos **países**, 15 países, sendo que os três países para onde exporta maior volume de mercadorias são os Estados Unidos da América, Alemanha e Suécia. A empresa que exporta para maior número de países é a Corticeira Amorim, que atualmente exporta para cerca de 130 países, sendo que os primeiros três países que ocupam mais relevo quanto ao volume de exportação são os Estados Unidos da América, a Rússia e a França. As outras cinco empresas exportam para cerca de 30 a 46 países e os principais destinos mais referidos foram: África do Sul; Arábia Saudita; Canadá; Coreia do Sul; Espanha; Estados Unidos da América; Inglaterra; Marrocos; Moçambique e Suíça.

Dos 14 países acima mencionados, à data de 09 de junho de 2018 e de acordo com os dados apresentados no *website* da UNCITRAL, apenas 5 não ratificaram a CISG, sendo estes a África do Sul, a Arábia Saudita; Inglaterra; Marrocos e Moçambique. Ora, como foi referido acima, na revisão de literatura, a exportação para Estados-Membros da CISG aumenta a probabilidade de a empresa já ter feito uso da Convenção nos seus contratos de compra e venda internacionais, por força das regras de conflito em Direito Internacional Privado.

Quanto ao modo de **celebração dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias**, a Costa Verde, a Grestel e a Sonae MC recorrem a documentos escritos que agrupam o conjunto das cláusulas que regulam a relação comercial; já a Corticeira Amorim e a Frulact mencionam que embora por vezes recorram a este modelo tradicional, a maioria das vezes não há necessidade destes documentos exaustivos, sendo substituídos

pela nota de encomenda e respetiva aceitação dos termos e condições inerentes à mesma. Refere o Dr. Pedro Magalhães, da Corticeira Amorim: “[n]em sempre é o contrato em papel. O contrato tem duas componentes: a proposta e aceitação. No comércio é a encomenda e a aceitação da encomenda. Embora haja países que exigem que a nota de encomenda seja acompanhada por um contrato de compra e venda, nomeadamente os países de leste”. 2 dos 7 entrevistados referem que não aplicam contratos de compra e venda: a Twintex, por trabalhar através da nota de encomenda e sua respetiva aceitação e a Zippy, que considera não utilizar os contratos de compra e venda internacional de mercadorias propriamente ditos, pois para além de trabalhar através da nota de encomenda, tal como a Twintex, também faz uso de contratos de franquia e contratos de agência ou distribuição.

A Corticeira Amorim, a Frulact, a Sonae MC e a Twintex definem os contratos de compra e venda internacional de mercadorias como **muito importantes** e até mesmo fundamentais. Já para a Costa Verde, a Grestel e a Zippy estes contratos **não têm um impacto visível**.

Impacto da diversidade de soluções jurídicas

De forma a se precaverem e terem auxílio quanto às questões jurídicas necessárias, como a elaboração e aplicação dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, as empresas entrevistadas optam por diferentes estratégias. Quatro das empresas entrevistadas têm **departamento jurídico autónomo**: a Frulact com 2 colaboradores, a Sonae MC e a Zippy, que pertencem ao mesmo Grupo, recorrem ambas ao departamento jurídico do grupo que tem cerca de 20 colaboradores, embora quando necessário contratem advogados locais no país de destino. A Corticeira Amorim, apesar de também ter departamento próprio com 4 colaboradores, também por vezes recorre a escritórios externos, principalmente a nível internacional. A Costa Verde, a Grestel e a Twintex não têm departamento jurídico, mas sim avenças com escritórios de advogados nacionais, que têm representações internacionais em caso de litígio. As três empresas referem ainda que é muito raro recorrerem a tais advogados.

De acordo com Kneller & Pisu (2011), duas das principais barreiras à exportação são as questões culturais e jurídicas. Não obstante, apenas três empresas - Costa Verde, Zippy e Twintex - apontaram a **proximidade cultural e jurídica** como um fator relevante na decisão de exportar para um dado país. A Costa Verde e a Twintex referem que facilita imenso a comunicação e a forma de pensar o negócio; já a Zippy menciona que “a

complexidade da contratação e o risco percebido são reduzidos”. Em contrapartida, a Grestel refere que *“é sempre previamente avaliado se temos condições para fornecer o cliente. Desde que o fornecimento esteja assegurado não há muita preocupação com a situação jurídica; isso não é relevante”*. A Sonae MC defende que *“na decisão de exportar, não, mas na decisão de investir na procura de negócios sim”*. A Corticeira Amorim e a Frulact também consideram que não; consideram sim que hoje em dia com as seguranças bancárias e formas de pagamento aplicáveis, questões como a proximidade cultural e jurídica já não têm o relevo/impacto que até há pouco tempo se fazia sentir.

Das empresas entrevistadas, apenas 2, a Twintex e a Zippy, **se informam acerca das soluções jurídicas aplicadas** à celebração e cumprimento do contrato de compra e venda, antes de iniciarem um processo de contratação com um parceiro comercial de outro país. A Twintex fá-lo através dos pressupostos acordados com a minuta presente na aceitação da encomenda e a sua respetiva aceitação por parte do cliente. A Zippy, por sua vez, refere que desenha a sua estratégia com base no desenvolvimento do modelo de negócio, particularmente no que diz respeito ao *franchising*. As restantes 5 empresas referem que não se informam acerca das soluções jurídicas aplicadas antes de iniciar um processo de contratação. A Costa Verde não tem a preocupação de se informar *a priori* sobre as soluções jurídicas aplicadas devido a optar por se reger sempre pela legislação portuguesa, a Corticeira Amorim refere que a prioridade é a salvaguarda do pagamento. Segue-se a Grestel, que invoca ter mais esses cuidados na aquisição de equipamento do que propriamente na venda. A última empresa que justifica o facto de não se informar acerca das soluções jurídicas é a Sonae MC, que considera mais importante uma proteção que possa ser acionável.

Foram analisadas **quatro variáveis jurídicas** que podem ter impacto na decisão de exportar, sendo estas a previsibilidade das soluções jurídicas, o tempo médio de julgamento, a lei aplicável e o tribunal competente em caso de litígio. Tanto a Frulact como a Grestel não consideram relevantes na decisão de exportar para um dado país a **previsibilidade das soluções jurídicas**. Em contrapartida, as outras 5 empresas consideram relevante. Porém, a Corticeira Amorim e a Costa Verde consideram relevante, mas não essencial se forem reunidas as condições de pagamento por parte do cliente e a Sonae MC considera mais importante saber se em caso de litígio as soluções jurídicas são alcançáveis e acionáveis. Para a Twintex, tal como explica o Sr. Eng. Mico Mineiro, *“[n]ão é relevante no momento de exportar, mas sim no momento de fazer o negócio”*. Quanto à Zippy, essa previsibilidade acelera a conclusão do negócio.

Na segunda variável analisada - relevância do **tempo médio de julgamento** na decisão de exportar para um dado país -, a Zippy não respondeu à pergunta e apenas a Corticeira Amorim referiu que é relevante, embora não essencial, pois asseguradas as condições de pagamento não há inconvenientes. Os restantes 5 entrevistados responderam negativamente à pergunta, explicando o Dr. Paulo Pinto, da Costa Verde, que tentam não se movimentar em geografias conhecidas como de elevado risco e quando trabalham com zonas geográficas complicadas acordam com o cliente pagamento antecipado. A Grestel não considera relevante, devido ao seu apoio em seguros bancários; já a Sonae MC, tal como explicita o Dr. Miguel Seixas, também não considera relevante devido ao facto de não analisarem apenas uma variante como o tempo, mas sim a situação como um todo.

Seguindo-se o **tribunal competente**, o único entrevistado que refere que não é prática habitual da empresa introduzir nos contratos de compra e venda internacional de mercadorias uma cláusula a determinar o tribunal competente é a Grestel. Os restantes responderam de forma afirmativa. Para a Corticeira Amorim depende da localização do cliente. A Costa Verde, a Twintex e a Zippy, por norma, definem o tribunal mais perto da morada da sua sede, neste caso, para a Costa Verde – Tribunal do Baixo Vouga, a Twintex – Tribunal do Fundão e a Zippy – Tribunal da Comarca do Porto. Para a Frulact, por norma, é o Tribunal Internacional Comercial. Por sua vez, a Sonae MC prefere e tenta que seja em Portugal, ou num país membro da União Europeia, como por exemplo Espanha ou Reino Unido, dependendo da nacionalidade do interlocutor; a opção pelo Reino Unido justifica-se por causa da língua e também pela diferença de sistemas jurídicos, sendo o sistema do Reino Unido o sistema da *common law*, com grande importância da jurisprudência e não tanto do direito romano.

Quanto à **lei aplicável** em caso de litígio, a Grestel é novamente o único entrevistado a responder de forma negativa à pergunta. Os outros 6 responderam afirmativamente a esta pergunta. A Corticeira Amorim, por norma, opta por aplicar a lei local, isto é, de destino. A Costa Verde costuma fazer uso da legislação portuguesa. A Frulact tenta que seja sempre a lei portuguesa, mas por norma é a do país de destino (cliente). A Sonae MC inclui uma cláusula a determinar a lei aplicável quando é possível, pois, às vezes, por força da natureza do próprio contrato ela própria se determina. A Twintex e a Zippy aplicam sempre a lei portuguesa.

Foi ainda percebido que nenhuma das empresas entrevistadas teve muitos **casos de litígio** que envolvam contratos de compra e venda internacional de mercadorias com

empresas comerciais estrangeiras. A Costa Verde refere que não têm muitos casos e quando têm não têm conhecimento, pois são as seguradoras que tratam do assunto com o cliente. A Corticeira Amorim, a Frulact, a Grestel, a Twintex e a Zippy referem que, embora não muitos, já tiveram casos de litígio que envolvam este tipo de contratos. O Dr. João Portela da Zippy acrescenta ainda que “*os poucos casos que temos tido até agora têm sido resolvidos sempre em sede de arbitragem (International Chamber of Commerce of Paris)*”. Tanto a Corticeira Amorim como a Grestel tiveram 2 casos de litígio com a França e com a Itália, mas em ambos os casos não chegaram a ir a tribunal. A Frulact e a Twintex também nunca chegaram a ir a tribunal.

Harmonização jurídica

Quando questionados sobre a relevância que atribuem ao risco gerado pela **falta de uniformização jurídica** entre diferentes países as opiniões/experiências vividas dividiram-se. A Dr.^a Helena Ferreira, da Grestel, menciona não ter muita noção quanto ao risco associado, devido ao facto de não terem experiência nessa área. A Corticeira Amorim, a Sonae MC e a Twintex atribuem um risco elevado à falta de uniformização jurídica. A declaração do Dr. Pedro Magalhães, da Corticeira Amorim, vai de encontro ao mencionado por Schroeter (2017) que analisamos na revisão de literatura, sendo que ambos defendem que as diferenças legislativas e monetárias constituem grandes barreiras ao comércio internacional. Também é possível encontrar pontos comuns entre o defendido pelos autores, Efrat & Newman (2016) e Morgan & Katsikeas (1997) na revisão de literatura e o mencionado pelo Dr. Miguel Seixas da Sonae MC, que refere que “*a não uniformização é uma grande barreira ao livre comércio, porque tudo o que é falta de conhecimento é uma barreira, por isso damos muita importância a haver essa uniformização. Há questões de ordenamentos jurídicos que são feitos para serem barreiras à entrada nos mercados*”. Em contrapartida, a Costa Verde, a Frulact e a Zippy atribuem um baixo risco quanto a esta matéria: segundo o Dr. Paulo Pinto, da Costa Verde “*esta harmonização não contempla um risco, mas sim uma oportunidade*”.

Quanto à preferência pela **lei aplicável**, todos os entrevistados, à exceção da Zippy, demonstram uma preferência pela aplicação de uma lei harmonizada a nível internacional sobre a aplicação da lei portuguesa; já quando feita a mesma pergunta, mas entre a aplicação de uma lei estrangeira ou uma lei harmonizada a nível internacional, todos os entrevistados, sem exceção, preferem aplicar a segunda, isto é, uma lei harmonizada.

Das 7 empresas entrevistadas, 6 consideram uma vantagem a **implementação de uma regulamentação universal** para reger o contrato de compra e venda e o seu

incumprimento. A percepção da Zippy é contraditória à dos restantes, pois, segundo a mesma, com a implementação de uma regulamentação universal a empresa deixaria de ter argumentos para impor a lei portuguesa nos seus contratos.

No capítulo 2 deste trabalho foram analisados os principais obstáculos à internacionalização e chegou-se à conclusão que a implementação de um sistema jurídico harmonizado poderia originar uma **diminuição dos custos de transação e dos custos relacionados com procura de informação** no comércio internacional. Quando questionados, os 7 entrevistados afirmaram que, sem margem de dúvida, haveria uma diminuição de ambos os custos. O Dr. João Portela, da Zippy, acrescenta ainda que *“deixaríamos de ter que contratar advogados locais, passaríamos a poder contar com expertise in house nessa única lei”*.

Com a exceção da Corticeira Amorim, que não respondeu concretamente a esta pergunta, os restantes 6 entrevistados não consideram a **implementação de um sistema jurídico unificado uma ameaça à cultura jurídica local e uma perda de soberania**. Segundo a Costa Verde, teria de existir um trabalho de concertação da legislação local face a um sistema jurídico unificado. A Frulact e a Twintex consideram a implementação de um sistema jurídico unificado um complemento à legislação atual, ou seja, uma vantagem. De acordo com a Grestel, temos de estar recetivos a todas essas soluções universais; já a Zippy defende que não considera que houvesse uma ameaça à cultura jurídica local e uma perda de soberania, pois o país aderiria a essa lei voluntariamente.

Aplicação da CISG

Das empresas entrevistadas, apenas o Dr. André Rocha, da Frulact, tem **conhecimento** mais detalhado **sobre a Convenção**, por força do seu percurso académico. A Corticeira Amorim, a Costa Verde e a Zippy também conhecem, embora não em detalhe. Os restantes 3 entrevistados, a Grestel, a Sonae MC e a Twintex, referem que não têm qualquer tipo de conhecimento sobre o assunto, o que não invalida que os advogados com quem trabalham tenham conhecimento sobre a mesma. O Dr. Pedro Magalhães, da Corticeira Amorim, acrescenta ainda que *“não a conheço na íntegra, porque nunca a usei diretamente, mas é importante que exista, porque faz com que as pessoas tenham um comportamento de acordo com ela”*. Esta afirmação vai de encontro ao expressado por Berman (2016) que também defende que a CISG e as suas regras, ao longo do tempo, têm vindo a moldar a cultura comercial existente,

contribuindo para uma harmonização das práticas não só a nível comercial, mas também a nível social.

Quanto à **aplicação da Convenção**, dos entrevistados apenas a Corticeira Amorim referiu que já aplicou a CISG uma vez, numa cláusula de arbitragem, mas que nunca se serviu da mesma em caso de litígio. Os outros 6 entrevistados nunca fizeram uso da Convenção ou das suas cláusulas. O Dr. Paulo Pinto, da Costa Verde, refere ainda que “*nunca tivemos necessidade de usar a CISG, regemo-nos pelos convénios que existem, entre outros tratados de comércio internacional*”.

Outra das questões levantadas durante as entrevistas quanto à aplicação da CISG foi se os entrevistados tinham conhecimento ou alguma vez aplicaram a **cláusula de opt-out** constante na Convenção. O Dr. Paulo Pinto, da Costa Verde, comentou que conhece a cláusula em questão, embora nunca tenham recorrido à mesma. Acrescentou ainda que esta cláusula acaba por ser uma desvirtuação do que se pretende com a Convenção das Nações Unidas, mas que a lei, quando é desenhada, tem de ter sempre estas *opt-out options* para salvaguardar certos países. O Dr. Pedro Magalhães, da Corticeira Amorim, refere que não conhece pelo termo apresentado, cláusula de *opt-out*, mas que já usou várias vezes e considera-a uma vantagem. Os restantes 5 entrevistados não possuem conhecimento sobre a cláusula em questão e também nunca a aplicaram.

Considerando que as empresas entrevistadas não conhecem a Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias detalhadamente, foi proposto que partilhassem a sua opinião quanto ao facto de a CISG já ter sido ratificada por 89 Estados, sendo que quase todos os países da União Europeia aderiram, ficando apenas a faltar a ratificação de Malta, Portugal e Reino Unido. A Frulact, a Sonae MC e a Twintex disseram que como não têm uma opinião formada quanto a esse assunto preferiam não responder. Os restantes 4 entrevistados responderam que também não têm conhecimento sobre o assunto e as razões por si apresentadas são fundadas por uma questão de lógica, embora meramente especulativas. Para a Costa Verde, a razão da **não ratificação de Portugal à CISG** deve-se ao facto de não ser considerada uma prioridade legislativa; já para a Grestel, talvez seja devido a mentalidades da velha guarda ou talvez devido ao facto de gostarmos de ser diferentes. Na opinião da Zippy, os advogados portugueses perderiam negócio com isso. Em contrapartida, a Corticeira Amorim defende que o facto de Portugal não ter ratificado pode ser percebido como uma desvantagem competitiva do país por parceiros comerciais externos.

Quando analisada a opinião dos entrevistados sobre de que forma seria vista a **possível adesão de Portugal à CISG**, 2 dos entrevistados preferiram não responder. A Corticeira Amorim, a Costa Verde, a Frulact e a Grestel encaram a possível adesão de Portugal à CISG como uma vantagem, para as 3 últimas devido à agilização dos processos. A Corticeira Amorim aponta ainda como vantagens o facto de ser mais fácil assegurar as regras das transações e dos relacionamentos, receção de impacto na competitividade e credibilidade do sistema do país e ainda conseguiríamos tranquilizar quem está do outro lado da operação. A Grestel também acrescenta que seria mais fácil se todos tivésemos uma noção clara das regras. O único entrevistado a considerar esta possível adesão tanto uma vantagem como uma desvantagem foi a Zippy, pois segundo o Dr. João Portela “quanto mais opções houver que suportem transações comerciais melhor, mas é uma lei nova e precisaríamos de a aprender toda de novo e também é possível que fosse retirada alguma segurança jurídica”.

4.2. Símula geral da análise dos dados

Conforme referimos *supra*, a análise tema a tema convergiu em quatro grandes temas de interesse.

No primeiro tema, processo de internacionalização, é possível verificar-se que dos catorze países mais vezes mencionados pelos entrevistados, apenas cinco não ratificaram a CISG, elevando assim as probabilidades de os entrevistados já terem feito uso ou contactado com a Convenção. Verificamos ainda que nem todas as empresas sentem a necessidade de regular exaustivamente, num único documento assinado pelas partes, os termos dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias. Alguns dos entrevistados funcionam apenas com a nota de encomenda e respetiva aceitação por parte do cliente dos termos e condições por ela impostos. Quanto à importância atribuída a este tipo de contratos, mais de 50% dos entrevistados considera estes contratos muito importantes, sendo que os restantes três não lhes atribuem grande relevância.

Relativamente ao impacto da diversidade de soluções jurídicas, segundo grande tema de interesse, averiguamos que apenas quatro das empresas entrevistadas possuem departamento jurídico autónomo, sendo que a empresa com o departamento mais pequeno tem dois colaboradores e a que tem o departamento maior tem cerca de vinte colaboradores. Quando analisada a relevância atribuída à proximidade cultural e jurídica na decisão de exportar para um dado país, três dos entrevistados consideram um fator relevante; já os

restantes quatro entrevistados não interpretam a proximidade cultural e jurídica como um fator de relevo. Apenas duas das sete empresas entrevistadas se informam acerca das soluções jurídicas aplicadas à celebração e cumprimento do contrato de compra e venda antes de iniciar um processo de contratação com um parceiro comercial de outro país.

Seguidamente, foram analisadas quatro variáveis jurídicas que podem ter impacto na decisão de exportar, nomeadamente a previsibilidade das soluções jurídicas, o tempo médio de julgamento, a lei aplicável e o tribunal competente em caso de litígio. Na primeira variável, previsibilidade das soluções jurídicas, verificamos que a maioria das empresas, cinco em sete, consideram relevante na decisão de exportar para um dado país a previsibilidade das soluções jurídicas. De acordo com a segunda variável analisada, relevância do tempo médio de julgamento, foi possível constatar que, contrariamente à pergunta anterior, a maioria das empresas, cinco em sete, não consideram relevante na decisão de exportar para um dado país o tempo médio de julgamento. Quanto à terceira e quarta variáveis analisadas, inclusão no contrato de uma cláusula que determine o tribunal competente e a lei aplicável em caso de litígio, apenas um dos sete entrevistados respondeu que por norma não inclui nenhuma dessas cláusulas. De acordo com a análise à terceira variável, foi possível verificar que, embora varie de empresa para empresa, três dos sete entrevistados tentam colocar o tribunal mais perto da morada da sua sede como o tribunal competente. Por fim, na quarta variável analisada, tal como na variável anterior, três dos sete entrevistados tentam que seja a lei portuguesa a lei aplicada, ou pelo menos mencionam a mesma.

Ainda no segundo grande tema foi possível averiguar que nenhuma das empresas entrevistadas esteve envolvida em muitos casos de litígio que estejam relacionados com contratos de compra e venda internacional de mercadorias com empresas comerciais estrangeiras e os poucos casos que vão tendo raramente chegam a ir a tribunal.

Passando agora à análise do terceiro grande tema de interesse, harmonização jurídica, quando averiguada a relevância atribuída à falta de uniformização jurídica as opiniões dividem-se: três dos sete entrevistados não consideram que exista um grande risco gerado pela falta de uniformização jurídica; três consideram que existe um risco elevado associado e um dos entrevistados não manifestou opinião. Quanto à preferência pela lei aplicável, todos os entrevistados demonstram uma preferência pela aplicação de uma lei harmonizada a nível internacional face a uma lei estrangeira. Face à lei portuguesa, apenas um dos entrevistados mencionou preferir aplicar a lei portuguesa a uma lei harmonizada. Podemos, portanto, concluir que, para a maioria das empresas entrevistadas (seis em sete), a implementação de

uma regulamentação universal para reger o contrato de compra e venda e o seu incumprimento constitui uma vantagem.

Tal como identificado na Revisão de Literatura, autores como Efrat (2016) e O'Connor (2016) defendem que a implementação de um sistema jurídico harmonizado poderia originar uma diminuição dos custos de transação e dos custos relacionados com procura de informação no comércio internacional. Ora, quando questionados sobre este assunto, a opinião dos entrevistados vai de encontro à dos autores acima referidos, isto é, todos os entrevistados afirmaram que haveria uma redução nos custos. A opinião dos entrevistados também se mantém unânime quando questionados sobre a implementação de um sistema jurídico unificado como uma ameaça à cultura jurídica local e uma perda de soberania, à qual todos responderam que não consideram uma ameaça nem uma perda de soberania.

Concluindo com a análise ao último grande tema de interesse, aplicação da CISG, constatou-se que a maioria dos entrevistados possui um conhecimento reduzido sobre a Convenção: apenas um dos sete entrevistados afirmou ter conhecimento mais aprofundado sobre a mesma; três dos sete entrevistados afirmaram conhecer, embora não na íntegra, já os restantes três nunca tinham ouvido falar na Convenção até à data da entrevista. Prosseguindo para a aplicação da Convenção propriamente dita, apenas um dos sete entrevistados referiu já ter aplicado a CISG uma vez, mais concretamente numa cláusula de arbitragem, mas que nunca se serviu da mesma em caso de litígio. Quando questionados sobre se tinham conhecimento ou alguma vez aplicaram a cláusula de *opt-out* constante na Convenção, apenas dois dos sete entrevistados se pronunciaram: um deles sabe do que trata a cláusula, mas nunca recorreu a ela; em contrapartida, o outro entrevistado não conhecia a cláusula pelo termo apresentado, mas já recorreu várias vezes e considera-a uma vantagem.

Foi proposto aos entrevistados que partilhassem a sua opinião quanto ao facto de apenas três países da União Europeia ainda não terem ratificado a Convenção, ao que três dos sete entrevistados preferiram não responder por não terem uma opinião formada quanto a esse assunto. Os restantes quatro entrevistados responderam que não têm conhecimento sobre o assunto e que apenas poderiam especular. Tendo isto presente, foram avançadas como potenciais razões: não ser considerada uma prioridade legislativa; mentalidades da velha guarda que não apreciam a evolução; gosto por sermos diferentes; perda de negócio com essa mudança por parte dos advogados portugueses; e foi ainda mencionado o facto de

Portugal não ter ratificado poder ser percebido como uma desvantagem competitiva do país por parceiros comerciais externos.

Quanto à opinião dos entrevistados sobre uma possível adesão de Portugal à CISG, dois dos sete entrevistados preferiram não responder, um entrevistado considera esta possível adesão tanto uma vantagem como uma desvantagem, pois quanto mais opções houver para auxiliar o comércio internacional melhor, mas é sempre uma lei nova que precisaríamos de aprender de novo e também é possível que nos fosse retirada alguma segurança jurídica. Os restantes quatro entrevistados consideram a possível adesão de Portugal à CISG uma vantagem, devido à agilização dos processos; à facilidade em assegurar e clarificar as regras das transações e dos relacionamentos; à receção de impacto positivo na competitividade e credibilidade do sistema do país e ainda uma maior cooperação com os parceiros de negociação.

De seguida na Tabela 4. Esquema Conclusivo serão apresentadas de forma resumida todas as perguntas e respostas de relevo efetuadas durante as entrevistas.

Tabela 4: Esquema conclusivo

A. Processo de Internacionalização				C. Harmonização Jurídica			
1. Celebração da compra e venda em documento único assinado pelas partes				1. Relevância atribuída ao risco gerado pela falta de harmonização			
Sim (5)	Não (2)			1.1. Grande ou elevado risco (4)	1.2. Pouco ou baixo risco (2)	1.3. Não tem noção (1)	
2. Relevância da contratação em documento único				2. Preferência pela lei aplicável			
2.1. Importante (3)	2.2. Pouco importante (3)	2.3. Pergunta não aplicável (1)		2.1. Preferência por aplicar a lei portuguesa ou uma lei harmonizada a nível internacional			
B. Impacto da Diversidade de Soluções Jurídicas				2.1.1. Lei portuguesa (1)	2.1.2. Lei harmonizada (6)		
1. Departamento jurídico próprio				2.2. Preferência por aplicar a lei estrangeira ou uma lei harmonizada a nível internacional			
1.1. Sim (4)	1.2. Não, recorremos a escritório externos (3)			2.2.1. Lei estrangeira (0)	2.2.2. Lei harmonizada (7)		
2. Impacto da proximidade cultural e jurídica na decisão de exportar				3. Perceção de uma regulamentação universal			
2.1. Sim é relevante (3)	2.2. Não é muito relevante (4)			3.1. Vantagem (6)	3.2. Ambos - vantagem e desvantagem (1)		
3. Informam-se ou não previamente acerca das leis do parceiro comercial				4. Harmonização jurídica como medida de redução de custos			
3.1. Sim (2)	3.2. Não (3)	3.3. Entrevistado não respondeu (2)		4.1. Sim (7)	4.2. Não (0)		
4. Variáveis que podem ter impacto na decisão de exportar				5. Harmonização jurídica como ameaça à cultura jurídica local e uma perda de soberania			
4.1. Tempo médio de julgamento				5.1. Sim (0)	5.2. Não (6)	5.3. Entrevistado não respondeu (1)	
4.1.1. Sim (1)	4.1.2. Não (4)	4.1.3. Depende (1)	4.1.4. Entrevistado não respondeu (1)	D. Aplicação da CISG			
4.2. Previsibilidade das soluções jurídicas				1. Conhecimento			
4.2.1. Sim (5)	4.2.2. Não (2)			1.1. Sim (1)	1.2. Sim mas não muito bem (3)	1.3. Não, nunca ouvi falar (3)	
4.3. Lei aplicável				2. Aplicação			
4.3.1. Sim (6)	4.3.2. Não (1)			2.1. Sim já apliquei (1)	2.2. Não nunca apliquei (6)		
5. Tem ou não muitos casos de litígio				3. Está ou não familiarizado com a cláusula de opt-out			
5.1. Não (7)				3.1. Sim (2)	3.2. Não (5)		
5.1.1. Não mas já tivemos (3)				4. Qual a sua opinião quanto ao facto de Portugal ainda não ter ratificado a Convenção			
				4.1. Não sei mas na minha opinião... (4)	4.1. Entrevistado não tem opinião (3)		
				5. Impacto da ratificação de Portugal à CISG para a sua empresa			
				5.1. Vantagem (4)	5.2. Ambos - vantagem e desvantagem (1)	5.3. Entrevistado não tem opinião (2)	
* O que se encontra entre parenteses corresponde ao número de entrevistados que deram essa resposta.							

Fonte: Elaboração própria

5. Conclusão

A presente dissertação teve como objetivo central analisar a perceção e receptividade dos operadores comerciais portugueses quanto às eventuais vantagens da harmonização jurídica do regime da compra e venda operada pela Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias e sua possível implementação em Portugal. Foram nossos propósitos averiguar o impacto da diversidade de soluções jurídicas nacionais como barreira à internacionalização e em que medida a adoção de textos legais harmonizados poderia contribuir para atenuar essa barreira e impulsionar a internacionalização.

Para esse efeito, adotamos o método qualitativo, com recurso a entrevistas semiestruturadas, tendo procedido a entrevistas a sete empresas (Corticeira Amorim; Frulact; Grestel; Porcelanas da Costa Verde; Sonae MC; Twintex e Zippy), que cumpriam os seguintes pressupostos: volume de negócios médio-elevado; que celebrem contratos em regime *business-to-business* (B2B); com sede empresarial em Portugal; e que exportam para um número considerável de países e continentes. A seleção da amostra foi feita de forma a representar uma das maiores e mais fidedignas fontes de informação deste trabalho (Lauretto et al., 2012).

A uniformização jurídica do regime da compra e venda internacional de mercadorias tem sido apontada como um aspeto de elevado relevo em matéria de reforço da confiança dos operadores comerciais na colocação dos seus produtos em mercados internacionais (Schwenzer & Hachem, 2009).

Segundo Kneller & Pisu (2011), algumas das principais barreiras à exportação referem-se a barreiras de conhecimento, fatores culturais, ambiente económico em geral, aplicação da lei e seus regulamentos. Quando confrontados com esta questão, isto é, a relevância atribuída à proximidade cultural e jurídica na decisão de exportar para um dado país, três dos sete entrevistados consideram-na diretamente como um fator relevante. Dos restantes quatro entrevistados, um admite a relevância destes fatores na decisão de investir na procura de negócios e dois assinalam não atender especificamente a estes fatores, por recorrerem a mecanismos alternativos de salvaguarda, como as garantias bancárias de pagamento. Deste modo, apenas um entrevistado nega ponderar este aspeto na sua decisão de exportar.

R. Silva et al. (2016) defendem que o conhecimento das barreiras à exportação ou à entrada em mercados externos permite às empresas formular uma estratégia quanto aos seus processos de internacionalização e uma antecipação do comportamento dos seus

competidores ou parceiros. Neste caso, quando perguntados se antes de iniciarem um processo de contratação com um parceiro comercial de outro país os entrevistados se informam acerca das soluções jurídicas aplicadas à celebração e cumprimento do contrato de compra e venda, apenas duas das sete empresas entrevistadas afirmaram informar-se acerca das soluções jurídicas. Esta aparente discrepância poderá, porém, ter na origem uma opção meramente económica de custos/benefícios face aos custos de transação associados ao esforço de obtenção dessa informação e não uma discordância face às conclusões dos autores mencionados.

Uma possível solução para atenuar as barreiras acima mencionadas e a insegurança inerentes às diversas legislações é a harmonização do direito privado (Efrat, 2016; Lando, 2005). Contudo, quando averiguada a relevância atribuída à falta de uniformização jurídica por parte dos sete entrevistados, as opiniões dividem-se, sendo que três entrevistados não consideram que exista um elevado risco gerado pela falta de uniformização jurídica, três consideram que existe um risco elevado associado e um dos entrevistados não manifestou opinião. Em contrapartida, quando questionamos os entrevistados quanto a uma possível implementação de uma regulamentação universal, praticamente todos os entrevistados (seis dos sete) se mostraram recetivos à ideia e consideram-na uma vantagem para reger o contrato de compra e venda e o seu incumprimento. Foi ainda perguntado se, em caso de opção, os entrevistados preferiam aplicar nos seus contratos a lei portuguesa, uma lei harmonizada a nível internacional ou uma lei estrangeira: todos os entrevistados responderam que tinham preferência por aplicar uma lei harmonizada, com a exceção de um dos entrevistados, que respondeu preferir aplicar a lei portuguesa.

De acordo com a opinião de autores como Efrat (2016) e O'Connor (2016), a implementação de um sistema jurídico harmonizado poderia originar uma diminuição dos custos de transação e dos custos relacionados com procura de informação no comércio internacional, sendo que a opinião dos entrevistados vai de encontro ao defendido na análise de literatura, isto é, todos os entrevistados afirmaram que haveria uma redução nos custos mencionados.

Uma das principais razões apontadas como sendo a causa do insucesso de algumas destas tentativas de harmonização anteriores diz respeito ao facto de a maioria dos países não quererem abdicar do poder soberano de criar direito dentro das suas fronteiras (Efrat, 2016). Porém, segundo as empresas entrevistadas, a implementação de um sistema jurídico unificado não consubstancia uma ameaça à cultura jurídica local e uma perda de soberania.

Centremo-nos agora nas conclusões finais a que chegamos sobre a aplicação da Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias, considerada por autores como Lando (2005) e O'Connor (2016) um dos mais bem-sucedidos instrumentos de harmonização jurídica. Como já era nossa suspeita, esta temática requer ainda um grande estudo e mais divulgação das ferramentas existentes, para que as empresas, seja qual for a sua dimensão, consigam ter mais informação ao seu dispor. Quando questionadas sobre se tinham conhecimento ou alguma vez aplicaram a CISG, constatou-se que a maioria dos entrevistados possui pouco conhecimento sobre a Convenção: apenas um dos sete entrevistados tinha conhecimento aprofundado sobre a mesma; três entrevistados conheciam, embora não na íntegra; e os restantes três nunca tinha ouvido falar nela. Prosseguindo para a aplicação da Convenção propriamente dita, apenas um entrevistado referiu já ter aplicado a CISG, uma vez, numa cláusula de arbitragem, mas que nunca se serviu da mesma em caso de litígio.

Uma vez verificado acima que há autores a defender que o sucesso da CISG está associado a umas das suas cláusulas, mais concretamente à cláusula de *opt-out*, que dá às partes de um contrato a possibilidade de excluir, total ou parcialmente, a aplicação da Convenção e/ou das suas cláusulas (Efrat, 2016; O'Connor, 2016), incluímos esse aspeto nas perguntas a fazer. Quando questionados sobre se tinham conhecimento ou alguma vez aplicaram a cláusula de *opt-out* constante na Convenção, dois dos sete entrevistados pronunciaram-se afirmativamente, um deles afirmando que tem conhecimento sobre a cláusula, mas nunca a ela recorreu, enquanto o outro entrevistado não conhecia a cláusula pelo termo apresentado, mas já recorreu várias vezes e considera-a uma vantagem, indo a opinião deste último de encontro ao defendido acima pelos autores.

Propusemos ainda às sete empresas entrevistadas que partilhassem a sua opinião e especulassem quanto ao facto de até à data de hoje Portugal não ter ainda ratificado a Convenção, ao qual três dos sete entrevistados preferiram não responder, por não terem uma opinião formada quanto a esse assunto. Para a Costa Verde, a razão da não ratificação de Portugal à CISG deve-se ao facto de não ser considerada uma prioridade legislativa, já para a Grestel talvez seja devido a mentalidades da velha guarda ou talvez devido ao facto de gostarmos de ser diferentes. Na opinião da Corticeira Amorim, o facto de Portugal não ter ratificado a CISG pode ser percebida como uma desvantagem competitiva do país por parceiros comerciais externos.

De acordo com a Zippy, os advogados portugueses perderiam negócio com a ratificação da Convenção. Ora, na tabela 1 (*supra*), onde são apresentadas as vantagens e desvantagens inerentes à harmonização jurídica, umas das desvantagens apresentada pelos autores diz respeito, precisamente, à resistência demonstrada pelos profissionais do direito (advogados, juizes, etc.) quanto à harmonização do sistema legal. Em contrapartida, Lando (2005) defende que, com o passar dos anos aliado ao crescente número de membros a ratificar a Convenção, haverá também uma crescente preferência pela aplicação da CISG. Bridge (2009) acrescenta que a Convenção pode chegar mesmo a influenciar legisladores nacionais, tribunais e advogados na sua mentalidade e reformular a sua própria legislação nacional.

Por fim e indo de encontro ao cerne deste trabalho, foi ainda analisada a opinião dos entrevistados sobre uma possível adesão de Portugal à CISG. Dois dos sete entrevistados preferiram não responder a esta pergunta. A Corticeira Amorim, a Costa Verde, a Frulact e a Grestel encaram a possível adesão de Portugal à CISG como uma vantagem, sendo que 3 dos entrevistados mencionam durante a entrevista que uma possível vantagem será a agilização dos processos. Para além desta última, a Corticeira Amorim aponta ainda como vantagens o facto de ser mais fácil assegurar as regras das transações e dos relacionamentos, a receção de impacto positivo na competitividade e credibilidade do sistema do país, e ainda a tranquilização de quem está do outro lado da operação. A Grestel também acrescenta que seria mais fácil se todos tivermos uma noção clara das regras. O único entrevistado a considerar esta possível adesão tanto uma vantagem como uma desvantagem foi a Zippy, pois quanto mais opções houver que suportem transações comerciais melhor, mas é uma lei nova e precisaríamos de a aprender toda de novo e também é possível que fosse retirada alguma segurança jurídica.

Podemos, portanto, concluir que para as empresas entrevistadas a questão da falta de harmonização jurídica não ocupa um papel determinante e hoje em dia não se assume como uma barreira que iniba as empresas de se internacionalizarem. Os entrevistados mostraram-se ainda assim recetivos a aplicar uma lei harmonizada a nível internacional, nomeadamente a CISG, e cinco dos sete entrevistados que deram a sua opinião quanto a uma possível adesão de Portugal à CISG consideram-na vantajosa por razões como agilização dos processos; facilidade em assegurar e clarificar as regras das transações e dos relacionamentos; receção de impacto positivo na competitividade e credibilidade do sistema do país e ainda uma maior cooperação com os parceiros de negociação.

As razões apresentadas pelos entrevistados vão de encontro às defendidas pelos defensores da CISG, como por exemplo Lando (2005), O'Connor (2016) e Viscasillas (2017), que defendem que a Convenção promove clareza e certeza jurídica; fornece abundante informação facilmente disponível sobre as suas normas; goza de um crescente número de arbitragens comerciais internacionais e um conjunto de regras único, que são bastante simples, flexíveis e de fácil acesso, assegurando uma distribuição justa dos direitos, deveres e riscos; e reduz o risco de disputas entre as partes envolvidas, através da remoção de barreiras comerciais associadas a diferentes leis e diferentes capacidades das nações para impor as suas próprias leis.

Ficará sem resposta o que leva Portugal a continuar sem ratificar a Convenção, mas esse tópico excede já o âmbito do presente trabalho, ficando como proposta para futuros trabalhos.

Referências bibliográficas

- Antoniolli, L., Fiorentini, F., & Gordley, J. (2010). A case-based assessment of the draft common frame of reference. *American Journal of Comparative Law*, 58(2), 343-358. doi:10.5131/ajcl.2009.0012
- Berman, S. (2016). The inevitable legal pluralism within universal harmonization regimes: the case of the CISG. *Uniform Law Review*, 21(1), 23-40. doi:10.1093/ulr/unw001
- Bonell, J. (2008). The CISG, European contract law and the development of a world contract law. *American Journal of Comparative Law*, 56(1), 1-28.
- Brandao, C. (2015). Qualitative Data Analysis with NVivo, 2nd edition. *Qualitative Research in Psychology*, 12(4), 492-494. doi:10.1080/14780887.2014.992750
- Brazolin, T. (2014). A Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias no Brasil. Retrieved from Jus.com.br website: <https://jus.com.br/artigos/31469/a-convencao-de-viena-sobre-contratos-de-compra-e-venda-internacional-de-mercadorias-no-brasil>
- Bridge, M. (2009). The CISG and Its Impact on National Legal Systems. *Modern Law Review*, 72(5), 867-873.
- Carbonara, E., & Parisi, F. (2009). Choice of law and legal evolution: Rethinking the market for legal rules. *Public Choice*, 139(3-4), 461-492. doi:10.1007/s11127-009-9404-4
- Casella, P. (1998). Economic Integration and Legal Harmonization, with special reference to Brazil. *Uniform Law Studies*, 3.
- Castellani, L. (2013). A adoção da CISG em Portugal: benefícios e perspectivas. *Revista Electrónica de Direito*, 2.
- Costa, M. (2012). Portugal e a Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Visão. 2012. Retrieved from Visão Online website: <http://visao.sapo.pt/opiniao/silncioda fraude/portugal-e-a-convencao-de-viena-sobre-a-compra-e-venda-internacional-de-mercadorias=f651205>
- Crettez, B., Deffains, B., & Deloche, R. (2009). On the optimal complexity of law and legal rules harmonization. *European Journal of Law and Economics*, 27(2), 129-142. doi:10.1007/s10657-008-9088-0
- Crettez, B., & Deloche, R. (2006). On the unification of legal rules in the European Union. *European Journal of Law and Economics*, 21(3), 203-214. doi:10.1007/s10657-006-7420-0
- Deane, F., & Mason, R. (2016). The UNCITRAL Model Law on Cross-border Insolvency and the Rule of Law. *International Insolvency Review*, 25(2), 138-159. doi:10.1002/iir.1252
- Edwards-Jones, A. (2014). Qualitative data analysis with NVIVO, 2nd edition. *Journal of Education for Teaching*, 40(2), 193-195. doi:10.1080/02607476.2013.866724
- Efrat, A. (2016). Promoting trade through private law: Explaining international legal harmonization. *Review of International Organizations*, 11(3), 311-336. doi:10.1007/s11558-015-9231-y
- Efrat, A., & Newman, A. (2016). Deciding to defer: The importance of fairness in resolving transnational jurisdictional conflicts. *International Organization*, 70(2), 409-441. doi:10.1017/S0020818316000023
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case-study research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532-550. doi:10.2307/258557
- Eisenhardt, K. M., & Graebner, M. E. (2007). Theory building from cases: Opportunities and challenges. *Academy of Management Journal*, 50(1), 25-32. doi:10.5465/AMJ.2007.24160888

- Erramilli, K., Agarwal, S., & Dev, S. (2002). Choice between non-equity entry modes: An organizational capability perspective. *Journal of International Business Studies*, 33(2), 223-242.
- Faro, A. L. (2012). Bargaining in the shadow of 'optional frameworks'? The rise of transnational collective agreements and EU law. *European Journal of Industrial Relations*, 18(2), 153-165. doi:10.1177/0959680112440758
- Forte, R. (2017). *Comércio Internacional: Empresas e Comércio, Mecanismos de Apoio à Atividades de Exportação/Importação*. Powerpoint de apoio às aulas de Comércio Internacional. Faculdade de Economia da Universidade do Porto
- Geyskens, I., Keller, K. O., Dekimpe, M. G., & de Jong, K. (2018). How to brand your private labels. *Business Horizons*, 61(3), 487-496. doi:10.1016/j.bushor.2018.01.015
- Gil, A. (1991). *Como elaborar projetos de pesquisa*. (E. A. S.A. Ed. 3 ed.). São Paulo.
- Gillette, C., & Walt, S. (2017). Judicial refusal to apply treaty law: domestic law limitations on the CISG's application. *Uniform Law Review*, 22(2), 452-491. doi:10.1093/ulr/unx025
- Giusti, G., Marques, R., Paula, A., & Szriber, D. (2011). A Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) na Câmara dos Deputados(1983-392X). Retrieved from Migalhas website: <http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI134821,41046-A+Convencao+de+Viena+das+Nacoes+Unidas+sobre+Contratos+de+Compra+e>
- Group, J. R. (2018). World Legal Systems. Retrieved from <http://www.juriglobe.ca/eng/>
- Guzman, A., & Meyer, T. (2010). International Soft Law. *Journal of Legal Analysis*, 2, 171-225.
- Harms, P., & Meon, P. G. (2018). Good and useless FDI: The growth effects of greenfield investment and mergers and acquisitions. *Review of International Economics*, 26(1), 37-59. doi:10.1111/roie.12302
- Jansen, N., & Zimmermann, R. (2010). "A european civil code in all but name": Discussing the nature and purposes of the draft common frame of reference. *Cambridge Law Journal*, 69(1), 98-112. doi:10.1017/S000819731000019X
- Johanson, J., & Vahlne, J. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411-1431. doi:10.1057/jibs.2009.24
- Kahiya, E. (2013). Export barriers and path to internationalization: A comparison of conventional enterprises and international new ventures. *Journal of International Entrepreneurship*, 11(1), 3-29. doi:10.1007/s10843-013-0102-4
- Kahiya, E. T. (2017). Export barriers as liabilities: near perfect substitutes. *European Business Review*, 29(1), 61-102. doi:10.1108/EBR-12-2015-0160
- Kahiya, E. T. (2018). Five decades of research on export barriers: Review and future directions. *International Business Review*. doi:10.1016/j.ibusrev.2018.04.008
- Kahiya, E. T., & Dean, D. L. (2015). Export barriers and business confidence: A quasi-longitudinal examination. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 27(2), 294-323. doi:10.1108/APJML-02-2014-0032
- Klinger, B., & Lederman, D. (2011). Export discoveries, diversification and barriers to entry. *Economic Systems*, 35(1), 64-83. doi:10.1016/j.ecosys.2010.12.001
- Kneller, R., & Pisu, M. (2011). Barriers to Exporting: What are They and Who do They Matter to? *World Economy*, 34(6), 893-930. doi:10.1111/j.1467-9701.2011.01357.x
- Lando, O. (2005). CISG and its followers: A proposal to adopt some international principles of contract law. *American Journal of Comparative Law*, 53(2), 379-401.

- Lassila, L. (2017). General Principles and Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) - Uniformity under an Interpretation Umbrella? *Russian Law Journal*, 5(2), 113-128. doi:10.17589/2309-8678-2017-5-2-113-128
- Lauretto, M. D., Nakano, F., Pereira, C. A. D., & Stern, J. M. (2012). Intentional Sampling by Goal Optimization with Decoupling by Stochastic Perturbation. In J. M. Stern, M. D. Lauretto, A. Polpo, & M. A. Diniz (Eds.), *Xi Brazilian Meeting on Bayesian Statistics* (Vol. 1490, pp. 189-201). Melville: Amer Inst Physics.
- Meyer, T. (2009). Soft-law as delegation *Fordham International Law Journal*, 32, 888-942.
- Morgan, R., & Katsikeas, C. (1997). Obstacles to export initiation and expansion. *Omega-International Journal of Management Science*, 25(6), 677-690. doi:10.1016/s0305-0483(97)00035-2
- O'Connor, E. (2016). The role of the CISG in promoting healthy jurisdictional competition for contract law. *Uniform Law Review*, 21(1), 41-59. doi:10.1093/ulr/unw007
- Perrigot, R., Herrbach, O., Cliquet, G., & Basset, G. (2017). Know-how transfer mechanisms in franchise networks: a study of franchisee perceptions. *Knowledge Management Research & Practice*, 15(2), 272-281. doi:10.1057/s41275-017-0051-0
- Pietrasieński, P., & Ślusarczyk, B. (2015). Internationalization of small and medium enterprises – Empirical research review on barriers to entry into foreign markets. *Polish Journal of Management Studies*, 11(1), 113-123.
- Pratt, M. G. (2009). For the lack of a boilerplate: Tips on writing up (and reviewing) qualitative research *Academy of Management Journal*, 52(5), 856-862. doi:10.5465/amj.2009.44632557
- Purkayastha, D. (1993). Firm-specific advantages, multinational Joint Ventures and host country tariff policy. *Southern Economic Journal*, 60(1), 89-95. doi:10.2307/1059933
- Qu, S. Q., & Dumay, J. (2011). The qualitative research interview. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 8(3), 238-264. doi:10.1108/11766091111162070
- Quack, S. (2007). Legal professionals and transnational law-making: A case of distributed agency. *Organization*, 14(5), 643-666. doi:10.1177/1350508407080313
- Richards, L. (1999). Data alive! The thinking behind NVivo. *Qualitative Health Research*, 9(3), 412-428. doi:10.1177/104973239900900310
- Richards, T., & Richards, L. (1991). The nudist qualitative data analysis system. *Qualitative Sociology*, 14(4), 307-324. doi:10.1007/BF00989643
- Ridder, H., Miles, M., Huberman, A., & Saldaña, J. (2014). Qualitative data analysis. A methods sourcebook. *Zeitschrift für Personalforschung*, 28(4), 485-487.
- Ripolles, M., & Blesa, A. (2017). Entry mode choices in the international new ventures context. A study from different theoretical perspectives. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(2), 465-485. doi:10.1007/s11365-016-0410-y
- Robilant, A. (2006). Genealogies of soft law. *The American Journal of Comparative Law*, 54, 499-554.
- Schroeter, U. (2017). Contract validity and the CISG. *Uniform Law Review*, 22(1), 47-71. doi:10.1093/ulr/unx010
- Schwenzer, I., & Hachem, P. (2009). The CISG-Successes and Pitfalls. *American Journal of Comparative Law*, 57(2), 457-478.
- Shaffer, G., & Pollack, M. (2010). Hard vs. Soft law: Alternatives, complements, and antagonists in international governance. *Minnesota Law Review*, 94(3), 706-799.
- Silva, L. (2010). Exportações mais seguras Retrieved from CISG Brasil website: <http://www.cisg-brasil.net/doc/exportacoesmaisseguras.htm>

- Silva, R., Franco, M., & Magrinho, A. (2016). Empirical investigation of the effects of industry type and firm size on export barriers. *Journal of Business Economics and Management*, 17(6), 1052-1065. doi:10.3846/16111699.2016.1143874
- UNCITRAL. (2018). Status United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980). Retrieved from http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html
- Vahlne, J., & Johanson, J. (2013). The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise - from internalization to coordination of networks. *International Marketing Review*, 30(3), 189-210. doi:10.1108/02651331311321963
- Viscasillas, P. (2017). Interpretation and gap-filling under the CISG: contrast and convergence with the UNIDROIT Principles. *Uniform Law Review*, 22(1), 4-28. doi:10.1093/ulr/unw060
- Watkins, D. (2017). Rapid and Rigorous Qualitative Data Analysis: The “RADaR” Technique for Applied Research. *International Journal of Qualitative Methods*, 16(1). doi:10.1177/1609406917712131
- Zamawe, F. C. (2015). The Implication of Using NVivo Software in Qualitative Data Analysis: Evidence-Based Reflections. *Malawi Medical Journal*, 27(1), 13-15. doi:10.4314/mmj.v27i1.4

ANEXOS

Anexo I – Carta de Apresentação

Assunto: Projeto de Investigação - “A harmonização jurídica como estímulo à internacionalização: o caso específico da venda internacional de mercadorias” - Faculdade de Economia da Universidade do Porto

Exmo.(a) Senhor (a),

O meu nome é Anaísa Serra, sou finalista do Mestrado em Economia e Gestão Internacional da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, e encontro-me atualmente a desenvolver um projeto de investigação no âmbito da minha dissertação de mestrado, de forma a apurar qual a perceção e recetividade das empresas portuguesas que atuam no mercado internacional quanto à eventual adesão de Portugal à Convenção das Nações Unidas para a Venda Internacional de Mercadorias.

No âmbito desta investigação, venho por este meio solicitar a imprescindível colaboração de V. Exa., indagando sobre a possibilidade de realização de uma entrevista com o responsável pela expansão internacional da V/ empresa.

Esta entrevista terá como objetivo perceber qual o impacto das disparidades entre ordenamentos jurídicos nos custos de negociação e celebração de contratos de compra e venda internacionais de mercadorias e em que medida é que a empresa considera que uma maior harmonização do regime jurídico português com o regime jurídico dos países com os quais desenvolve relações comerciais seria vantajoso para a sua internacionalização.

Gostaria de salientar que, caso assim o deseje, o nome da empresa não será divulgado no estudo.

No caso de desejar algum esclarecimento adicional, por favor, não hesite em contactar:

Anaísa Serra Nascimento

Tlm: 964 751 706

anaisaserra093@gmail.com

Prof. Doutora Mariana Fontes da Costa

Tlm: 914 846 131

mcosta@fep.up.pt

Agradecendo toda a ajuda e disponibilidade,

Com os melhores cumprimentos,

Anaísa Serra

Anexo II – Declaração de Consentimento Informado

Declaração de Consentimento Informado

A presente entrevista faz parte de uma investigação de mestrado desenvolvida no âmbito do Mestrado em Economia e Gestão Internacional da Faculdade de Economia da Universidade do Porto e tem como objetivo apurar a perceção e recetividade das empresas portuguesas que atuam no mercado internacional quanto à eventual adesão de Portugal à Convenção das Nações Unidas para a Venda Internacional de Mercadorias e suas possíveis vantagens e desvantagens.

Com o intuito de facilitar o registo da informação recolhida, será gravado o áudio desta entrevista e os dados aqui recolhidos serão somente utilizados em contexto de investigação. Todos os aspetos relativos à confidencialidade, anonimato e forma de tratamento dos dados estão, por isso, assegurados, de acordo com as instruções recebidas do entrevistado.

A participação neste estudo é voluntária e o entrevistado foi devidamente informado que pode retirar-se a qualquer momento, ou recusar-se a participar.

Após esta entrevista poderá ser necessário complementar dados e, neste sentido, poderá o entrevistado ser novamente contactado(a).

A investigação será desenvolvida pela estudante Anaísa Serra, sob a orientação da Prof. Doutora Mariana Fontes da Costa, das Faculdades de Direito e Economia da Universidade do Porto.

Ambas agradecemos, desde já a sua disponibilidade.

Eu, _____, consinto em participar voluntariamente no projeto de investigação acima descrito, consciente de que os meus dados serão confidenciais, caso assim o solicite, e que não serão citados nomes de pessoas ou instituições que eu não deseje e disso informe a entrevistadora. Mais acrescento que fui informado dos objetivos desta investigação.

Assinatura:

Data: ___/___/___

Anexo III – Guião da Entrevista

1ª PARTE	Caracterização da Empresa
	1. Identificação da empresa (opcional):
	2. Data de constituição:
	3. Área de negócio:
	4. Volume de faturação em 2017 (opcional):
	5. Nome do entrevistado (opcional):
	6. Função que o entrevistado desempenha na empresa:
	7. Área de formação académica do entrevistado:
2ª PARTE	Processo de Internacionalização
	8. Em que data iniciou a empresa o seu processo de internacionalização?
	9. Quais os métodos de entrada em mercados externos utilizados nesse processo?
	10. Para quantos países exportam atualmente?
	11. A que continentes pertencem esses países?
	12. Quais os três países para que exportam maior volume de mercadorias?
	13. A empresa celebra habitualmente contratos de compra e venda internacional de mercadorias com comerciantes de outros países?
	14. Qual o relevo/impacto desses contratos de compra e venda internacional de mercadorias na globalidade da atividade de exportação?
3ª PARTE	Impacto da Diversidade de Soluções Jurídicas
	15. Tem departamento jurídico autónomo para auxiliar na definição/elaboração dos contratos de exportação? Se sim, com quantos colaboradores? Se não, a quem recorre (nacional ou estrangeiro)?
	16. A proximidade cultural e jurídica é um fator relevante na decisão de exportar para um dado país? Porquê?

17. Antes de iniciar um processo de contratação com um parceiro comercial de outro país, informa-se acerca das soluções jurídicas aplicadas à celebração e cumprimento do contrato de compra e venda?
18. É relevante na decisão de exportar para um dado país a previsibilidade das soluções jurídicas?
19. E o tempo médio de julgamento?
20. É prática habitual da empresa introduzir nos contratos de compra e venda internacional de mercadorias uma cláusula a determinar o tribunal competente em caso de litígio?
21. E a lei aplicável?
22. Têm muitos casos de litígio que envolvam contratos de compra e venda internacional de mercadorias com empresas comerciais estrangeiras?
4ª PARTE Vantagens da Harmonização Jurídica
23. Qual a relevância que atribuem ao risco gerado pela falta de uniformização jurídica entre diferentes países?
24. Em caso de opção, prefeririam aplicar a lei portuguesa ou optariam por uma lei harmonizada a nível internacional? E se a opção fosse entre uma lei estrangeira ou uma lei harmonizada a nível internacional?
25. Se houvesse uma regulamentação universal para reger o contrato de compra e venda e o seu incumprimento, esta seria percebida pela empresa como uma vantagem, desvantagem ou indiferente?
26. Na sua opinião, a implementação de um sistema jurídico harmonizado diminuiria os custos de transação e os custos relacionados com procura de informação no comércio internacional?
27. Considera a implementação de um sistema jurídico unificado uma ameaça à cultura jurídica local e uma perda de soberania?
5ª PARTE Aplicação da CISG
Nota: apenas em caso de resposta afirmativa à pergunta abaixo indicada é que a entrevista prossegue com as restantes perguntas.
28. Conhece a CISG (Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias)? Como?
29. Já alguma vez aplicou a Convenção ou se serviu da mesma para reger os seus contratos?

30. Está familiarizado com a cláusula de opt-out constante da CISG? Em caso de resposta afirmativa, já alguma vez recorreu a ela num contrato que, de outro modo, seria regulado pela CISG? Considera esta cláusula uma vantagem?
31. Visto que a CISG já foi ratificada por 89 Estados, sendo que quase todos os países da União Europeia aderiram, ficando apenas a faltar a ratificação de Malta, Portugal e Reino Unido, qual é a sua opinião quanto a este fenómeno?
32. Para a sua empresa, de que forma seria vista a possível adesão de Portugal à CISG? Como uma vantagem, desvantagem ou indiferente? Porquê?

FACULDADE DE ECONOMIA

