



FACULDADE DE DIREITO

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS

Licenciatura em Direito – Laboral

2024

**Trabalho de Conclusão do Curso**

**Das incongruências e contradições à incorporação de Regras Internacionais no Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial em Moçambique**

Discente: Pene, Ivânia Maurício

Maputo, 2024



IVÂNIA MAURÍCIO PENE

**Das incongruências e contradições à incorporação de Regras Internacionais no Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial em Moçambique**

Monografia apresentada à Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane como requisito para a conclusão do Curso de Licenciatura em Direito, realizada sob supervisão do Prof. Doutor Almeida Machava.

**Maputo, 2024**

**FACULDADE DE DIREITO**

**UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE**

## **Declaração de Originalidade**

Eu, Ivânia Maurício Pene, portadora do BI nº 080907012658F, declaro que esta monografia, intitulada **Das Incongruências e Contradições à Incorporação de Regras Internacionais no Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial em Moçambique**, nunca foi apresentada para a obtenção de qualquer grau ou num outro âmbito e que ela é da minha única e exclusiva autoria, pois constitui o resultado da investigação por mim realizada. Esta monografia é apresentada à Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane em cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de Licenciatura em Direito.

**Dedicatória**

Ao meu pai, Maurício Pene (in memoriam), minha maior inspiração, desde o início da minha carreira acadêmica.

## **Agradecimentos**

A Deus, pela minha vida, e por me ajudar a ultrapassar todos os obstáculos encontrados ao longo do percurso.

Ao meu Supervisor, Prof. Doutor Almeida Machava, que conduziu o trabalho com paciência e dedicação, sempre disponível a partilhar todo o seu vasto conhecimento.

Aos meus irmãos, Delfina Maurício e Rivaldo Maurício, pelo companheirismo, pela cumplicidade e pelo apoio em todos os momentos delicados da minha vida.

A minha querida avó, Amélia Notiço, pelos seus sábios ensinamentos.

Aos meus colegas, Belgina Francisco e Euclides Chiwadoy, que sempre estiveram ao meu lado, pela amizade incondicional e pelo apoio demonstrado ao longo de todo o período de estudos.

*“A sabedoria não é um produto da escolaridade, mas da tentativa de adquiri-la ao longo da vida”*

(Albert Einstein)

## **RESUMO**

O presente trabalho versa em torno das incongruências e contradições à incorporação de Regras Internacionais no Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial em Moçambique, tendo como análise as opções jurídicas do legislador no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais quanto ao Contrato de Compra e Venda Comercial, face a importação do regime da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias (CISG) ao nosso ordenamento jurídico e as implicações resultantes deste processo. Pretende-se com a pesquisa, compreender o regime jurídico moçambicano do contrato de compra e venda comercial, através de método de consulta bibliográfica, analítico-sintético, dedutivo, indutivo, comparativo, dialético, fenomenológico e monográfico. Neste sentido, inferimos que a opção legislativa, de importação de regras internacionais da Convenção de Viena de 1980 (CISG), ao se distanciar completamente das regras supletivas do Direito Civil, e das regras do Código Comercial, faz com que o RJCC seja aplicável também aos contratos de compra e venda, de natureza civil, por força da norma do nº3, do artigo 146.º, in fine, do RJCC, gerando a priori incongruência ao nível da sistemática do Direito Comercial; na medida em que a natureza empresarial como condição de aplicabilidade dos regimes do direito comercial é afastada.

**Palavras-chave:** contrato de compra e venda comercial, contradições, incongruências, CISG.

## **ABSTRACT**

This work focuses on the inconsistencies and contradictions in the incorporation of International Rules into the Legal Regime of Commercial Purchase and Sale Contracts in Mozambique, analyzing the legal options of the legislator in the Legal Regime of Commercial Contracts regarding the Commercial Purchase and Sale Contract. , given the import of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) regime into our legal system and the implications resulting from this process. The aim of the approach is to understand the Mozambican legal regime of the commercial purchase and sale contract, through a bibliographical, analytical-synthetic, deductive, inductive, comparative, dialectical, phenomenological and monographic method of consultation. From the outset, it is important to note that the legislative option of importing international rules from the 1980 Vienna Convention (CISG), completely distancing itself from the supplementary rules of Civil Law, and the rules of the Commercial Code, makes the RJCC applicable also to purchase and sale contracts, of a civil nature, by virtue of the norm of paragraph 3, of article 146, in fine, of the RJCC, generating a prior incongruity at the level of the Commercial Law system; to the extent that the business nature as a condition for the applicability of commercial law regimes is ruled out.

**KEYWORDS:** commercial purchase and sale contracts, contradictions, inconsistencies, CISG.



<b>Índice</b>	<b>Pág.</b>
Dedicatória.....	vi
Agradecimentos .....	viii
RESUMO .....	x
ABSTRACT .....	xi
INTRODUÇÃO.....	1
Contextualização .....	1
Justificativa.....	2
Problematização.....	3
Objectivos.....	5
Objectivo Geral.....	5
Objectivos específicos .....	5
Metodologia.....	5
1.1. Noção e Características do Contrato de Compra e Venda Comercial .....	8
1.1.1. Noção do Contrato de Compra e Venda Comercial .....	8
1.1.2. Características do Contrato de Compra e Venda Comercial .....	9
1.2. Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial .....	11
1.2.1. Âmbito Material de Aplicação .....	11
1.2.2. Formação do Contrato .....	12
1.2.3. Obrigações Decorrentes do Contrato.....	14
1.4. Falta de Conformidade dos Bens, Dever de Notificação.....	15
1.5. Obrigação do Pagamento do Preço pelo Comprador .....	16
1.6. Incumprimento do Contrato de Compra e Venda Comercial .....	16
1.7. Natureza Jurídica do Contrato de Compra e Venda Comercial.....	17
CAPÍTULO II: INCONGRUÊNCIAS E CONTRADIÇÕES DO REGIME JURÍDICO DOS CONTRATOS COMERCIAIS .....	19

2.1. Abordagem comparativa relativa ao Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial actual, de 2005 e de 1888: Reforma, Revisão e Inovações .....	19
2.2. Incongruências e Contradições que o Regime jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial Apresenta e as suas Implicações sobre a Actividade Comercial .....	22
<b>CAPÍTULO III: INCORPORAÇÃO DO REGIME INTERNACIONAL NO QUADRO LEGAL MOÇAMBICANO .....</b>	<b>33</b>
3.1. Análise Comparativa do Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial em Moçambique e das Regras Internacionais.....	33
3.2. Implicações Jurídicas Resultantes da Importação de Regras Internacionais sobre o Ordenamento Jurídico Moçambicano.....	41
<b>CONCLUSÕES .....</b>	<b>45</b>
Sugestões .....	46
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>49</b>
Obras de Referência.....	49
<b>Outras Fontes: .....</b>	<b>53</b>

## INTRODUÇÃO

### Contextualização

O presente trabalho tem por objecto a abordagem do regime jurídico do contrato de compra e venda comercial no ordenamento jurídico moçambicano, em atenção ao Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, aprovado pelo Decreto-lei nº3/2022, de 25 de Maio.

Os *Contratos comerciais*, na perspectiva de José Antunes, representam hoje o mais relevante instrumento jurídico de constituição, organização e exercício da actividade empresarial, na verdade, é frequentemente através do recurso a figura contratual, que os empresários constituem e organizam as suas empresas<sup>1</sup>, tornando-se pertinente a sua cuidadosa abordagem e regulação.

Ainda sob a mesma égide, Miguel Correia, considerando o facto do contrato de compra e venda comercial, revelar-se importante na compreensão do fenómeno distribuição<sup>2</sup>, afirma que este, constituiu sempre base de distribuição directa dos bens, diferentemente das outras modalidades contratuais, ocupando-se o produtor da colocação dos seus produtos no mercado, utilizando para tal, meios próprios<sup>3</sup>.

Deste modo, a nosso ver, esta modalidade contratual acaba assumindo uma importância primordial ao nível da actividade económica entre cidadãos e em outro âmbito, entre empresas de Estados diferentes<sup>4</sup>, porque ela representa o tipo de contrato mais importante para a maioria das actividades empresariais.

Desde os primórdios, foi se desenvolvendo, reconhecendo-se dessa forma, a importância da actividade mercantil, devido ao seu papel no seio da sociedade. É nesta perspectiva que, ao nível do nosso Estado moçambicano, esta vem sendo objecto de regulamentação, desde 1888, até aos dias actuais.

Assim, o seu regime jurídico tem sofrido alterações, de tal forma que hoje foi aprovado de forma autónoma o regime jurídico dos Contratos comerciais. A sua consagração tem sido objecto de muita inovação, desde o surgimento de conceitos novos, até a alteração substancial, nos dias actuais, da filosofia que enforma o Direito Comercial, sendo por

---

<sup>1</sup>ANTUNES, José A. Engrácia (2009). *Direito dos contratos comerciais. vol.I, 1ªed.*, Almedina, Coimbra, Pg.20.

<sup>2</sup>Como avança CORREIA, Miguel J.A.Pupo. *Direito Comercial: Direito da Empresa., volume I, 13ªed.*, Ediforum, Lisboa, pg.527.

<sup>3</sup>CORREIA, Miguel J.A.Pupo. *Direito Comercial: Direito da Empresa., volume I, 10ªed.*, Ediforum, Pg.493,Lisboa; ANTUNES, José Engrácia (2010). Os Contratos de Distribuição Comercial. Publicado em Repositório científico de acesso aberto. pg.10. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10400.22/7456/>

<sup>4</sup>BOURA, Marta. *A obrigação de conformidade e a transferência do risco na Convenção das Nações Unidas sobre contratos para Venda Internacional de Mercadorias (CISG).*Pg.2.

isso, objecto de muitas críticas, levando-nos a uma reflexão profunda. É nessa vertente que, é importante referir a grande revisão, ou talvez, reforma apresentada pelo nosso legislador, tendo em atenção a filosofia/sistemática Comercial e os regimes anteriormente aprovados, pois como sempre é referido pela doutrina<sup>5</sup>, estudar a história é permitir imaginar um futuro diferente, com base nas experiências que já vivemos. É compreender as tendências e os ciclos dos acontecimentos para obter novas perspectivas ou apontar soluções diferentes.

Sendo certo que, em uma abordagem dessa natureza, não basta somente tecer a consagração emergente das investigações, e as críticas que porventura sejam feitas, torna-se necessária a abordagem de sugestões e/ou recomendações em volta do objecto do trabalho. Portanto, será com este objectivo que será abordado o objecto do trabalho.

### **Justificativa**

A abordagem do tema em alusão resulta dos conteúdos novos, apresentados pelo legislador, fazendo alusão a uma revisão encerrada em 2022, relativa a sistemática do Direito Comercial, tendo-se decidido a partir do decreto-lei nº3/2022, de 25 de Maio proceder à revisão e autonomização do Livro Terceiro do Código Comercial, aprovado pelo Decreto-Lei nº2/2005, de 27 de Dezembro<sup>6</sup>.

Portanto, a abordagem em torno do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais revela-se crucial devido à problemática que apresenta, desde a redacção do preâmbulo da lei que o aprova, até ao seu conteúdo.

A problemática que se afigura ao longo do regime jurídico do contrato de compra e venda comercial origina contradição com a sistemática comercial; sendo certo que, todo o processo devia/deve ser harmonioso para evitar a fragmentação do Direito Comercial e/ou contradição entre as várias normas do mesmo Sistema.

A escolha datemática, em concreto do regime jurídico do contrato de compra e venda comercial deve-se à importância acrescida deste para a actividade económica, o que obriga a sua regulamentação acertada e prudente. Essa importância acrescida faz com que a doutrina e a jurisprudência procedam ao estudo aprofundado da compra e venda comercial e das múltiplas facetas que vai apresentando.

Outro aspecto determinante para a escolha do tema está atrelado a sua enorme frequência e importância ao nível da actividade económica entre cidadãos e empresas de

---

<sup>5</sup><https://www.growtalent.pt/importancia-do-estudo-da-historia/> Acedido aos 04 de Fevereiro de 2024.

<sup>6</sup>Redacção apresentada pelo preâmbulo da lei que aprova o Regime Jurídico dos Contratos Comerciais

Estados diferentes, que segundo Correia Miguel, obrigou à criação no ordenamento internacional de uma cada vez mais extensa e detalhada regulamentação da sua vertente internacional, provocando o aparecimento de diplomas através dos quais se regulamentam os mais diversos aspectos e modalidades desta figura contratual<sup>7</sup>.

Portanto, a sua regulamentação cuidadosa torna-se crucial devido à sua importância ao nível das relações jurídicas, justificando mais uma vez, o facto de se eleger essa temática na presente pesquisa.

### **Problematização**

Como anteriormente avançado, este Regime não escapa às críticas, devido às várias incongruências apresentadas, na sua tentativa de importação de conceitos internacionais sem observar algumas especificidades ao nível interno.

Em primeiro lugar, verifica-se a tentativa de trazer uma definição do contrato de compra e venda<sup>8</sup>, nos termos do artigo 147 do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, estabelecendo na mesma disposição exclusões atinentes a bens ou mercadorias a fabricar ou a produzir, quando a parte que fez a encomenda dos bens ou mercadorias se compromete a fornecer uma parte essencial dos materiais necessários a esse fabrico ou produção. Ora, a técnica de redacção já não é, em si, a mais adequada, devido à junção de conceito, exclusões, a forma de celebração, o que resulta da importação do disposto na legislação Internacional sobre compra e venda Internacional, como estabelecido no artigo 3 da Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias.

A questão que se suscita e que torna interessante a abordagem desse regime em comparação ao regime internacional é justamente o facto de na disposição supra e nas demais do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais ter o legislador adoptado conteúdo que figura da Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias, mas em contextos completamente diferentes.

Verifica-se que o legislador do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais importou todos os conceitos consagrados na Convenção de Viena sobre Venda Internacional de Mercadorias (1980), o que se torna bastante problemático, pois os interesses que se pretendem acautelar ao nível do comércio internacional, ao se impor a organização

---

<sup>7</sup> CORREIA, Miguel J.A. Pupo. *Direito Empresarial. Direito da empresa*. 13ªed., Ediforum, Pg.529; COSTA, Mário Júlio De Almeida (2001). *Noções fundamentais de Direito Civil*. 4ªed., Almedina, Coimbra, pg.344 e ss.

<sup>8</sup> O que antes, a luz do Código Comercial de 2005 não sucedia, iniciando a sua regulamentação com a disposição do artigo 477º relativa ao depósito de coisa vendida.

empresarial e ao se fazer a exclusão da natureza comercial relativamente aos contratos de consumo, não compadecem exactamente aos tutelados ao nível interno do nosso Estado.

Nesse delineamento, o exposto acima, gera de forma grave problemas relativamente à forma de resolução de conflitos, a tutela dos interesses dos empresários comerciais, entre outras questões que serão abordadas cuidadosamente. A questão que poderia colocar-se, ainda que retórica é, como poderiam os princípios internacionais relativos ao comércio serem enquadrados ao nosso sistema jurídico? Sendo que estamos a falar de realidades extremamente diferentes.

Ainda, ao se estabelecer exclusões no artigo 148 do mesmo diploma legal, faz constar *às vendas de bens adquiridos para uso pessoal, familiar ou doméstico, salvo se o vendedor, em qualquer momento anterior à conclusão do contrato ou no momento da sua conclusão, não conhecesse nem devesse ter conhecimento que os mesmos tenham sido adquiridos para um desses usos*. Tendo-se definido já a possibilidade de se atribuir a natureza comercial aos actos unilaterais nos termos do artigo 1, al.b) do Código Comercial, no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais vem se retirar essa possibilidade, relativamente ao regime jurídico do contrato de compra e venda comercial, o que gera logo a partida uma contradição ao nível da sistemática Comercial, pois no nº2, do artigo 1 do RJCC, já se definem contratos comerciais, como sendo também os resultantes de actos unilaterais, facto reforçado pelo artigo 25.º, do RJCC, que prevê o contrato de consumo, que, por natureza, é um acto de comércio unilateral. Constata-se que o legislador do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais quis importar a natureza dos Contratos Internacionais ao nosso sistema, ao fazer depender a comercialidade de um acto a que os dois sujeitos estejam no exercício da sua empresa<sup>9</sup>, ou seja, sejam relações “*business to business*”.

Portanto, são estas e demais questões à volta do Regime Jurídico do Contrato de Compra e venda Comercial que merecem a nossa atenção, pois ainda que remotamente, acabam divergindo da sistemática Comercial, sendo susceptíveis de gerar conflitos no seio da Sociedade.

Nesta perspectiva, surgem as seguintes questões:

---

<sup>9</sup> PINHEIRO, Luís de Lima, Direito do Comércio Internacional: Contratos Comerciais Internacionais. Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias. Arbitragem Transnacional, Almedina, Lisboa.pg.19-20.

- ❖ Que análise se pode fazer das opções jurídicas do legislador no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais quanto ao Contrato de Compra e Venda Comercial?
- ❖ Será que o legislador do regime jurídico do contrato de compra e venda internacional de mercadorias, terá querido de forma indirecta adoptar a Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias de 1980, uma vez que ao invés de ratificar esta, importou as suas regras para o Ordenamento moçambicano?
- ❖ Quais seriam as implicações da importação dessas regras internacionais sobre o Ordenamento jurídico moçambicano?

## **Objectivos**

### **Objectivo Geral**

Pretende-se compreender o regime jurídico moçambicano do contrato de compra e venda comercial.

### **Objectivos específicos**

Em concreto, pretende-se:

1. Estudar o Contrato de Compra e Venda Comercial no Ordenamento Jurídico moçambicano;
2. Discutir se, o legislador do regime jurídico do contrato de compra e venda comercial, quis de forma indirecta adoptar a Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias de 1980;
3. Identificar as Incongruências e contradições que o Regime Jurídico dos contratos Comerciais apresenta;
4. Demonstrar as implicações jurídicas da importação das regras do Contrato de Compra e Venda internacional de Mercadorias sobre o ordenamento jurídico moçambicano.

## **Metodologia**

Para termos de pesquisa, far-se-á o uso dos seguintes métodos:

- ❖ **Consulta bibliográfica:** Para o desenvolvimento do trabalho, fez-se a consulta aos manuais, legislação, jurisprudência, direito comparado, aos artigos científicos e a outros materiais de leitura que se mostraram necessários.
- ❖ **Analítico-Sintético:** Consiste em um processo de análise, que permitiu partir de um texto global, nesse caso, análise da doutrina, jurisprudência, legislação, procedendo a um exame minudente de seu conteúdo. Formada a compreensão

desse conteúdo, fez-se uma síntese, de modo a organizar aquilo que constituiu a compreensão durante a pesquisa, tratando-se assim de uma visão sintética e geral do texto. Esse método, permitiu igualmente proceder ao exame de cada artigo e das suas partes, pois este é uma das vias de aprofundamento e entendimento de um determinado texto.

- ❖ **Dedutivo:** Consiste na formulação de conceitos particulares, partindo de princípios gerais. Este método foi bastante útil na medida em que, o estudo de uma matéria para posterior conhecimento dos seus defeitos, perfeições, fez-se partindo de princípios gerais basilares já formulados, tanto ao nível da doutrina, como do direito comparado, jurisprudência.
- ❖ **Indutivo:** Embora não seja totalmente capaz de formular conclusões absolutamente verídicas, este método foi útil na medida em que após apuradas as formulações de conceitos particulares, permitiram chegar a conclusões gerais, sendo completado, no entanto, pelo método comparativo que se segue. Assim, a partir deste método, partiu-se da observação de factos ou fenómenos cujas causas se desejava conhecer. A seguir, procurou-se compará-los com a finalidade de descobrir as relações existentes entre eles. Por fim, procedeu-se à generalização, com base na relação verificada entre os factos. É nessa vertente que se mostra crucial e pertinente para as nossas investigações.
- ❖ **Comparativo:** Este método foi indispensável no estudo comparado dos sistemas Jurídicos, das leis ou códigos anteriores. Portanto, foi útil aquando da abordagem comparativa entre os diferentes regimes jurídicos do Contrato de Compra e venda Comercial, nomeadamente: o moçambicano actual e o antigo, verificando a evolução, permanência, mudanças ou inovações do regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial, e a regressão do legislador em relação a sua técnica legislativa. Outrossim, foi útil na abordagem comparativa entre o regime actual dos Contratos Comerciais com o regime Internacional, patente na Convenção de Viena sobre venda Internacional de Mercadorias.
- ❖ **Método dialéctico:** entendido como um método de interpretação da realidade. Este ocasionou o fornecimento das bases para uma interpretação dinâmica e totalizante da realidade, uma vez que estabelece que os factos sociais não podem ser entendidos quando considerados isoladamente, abstraídos de suas influências políticas, económicas, culturais, dentre outras.



- ❖ **Método Fenomenológico:** Proporcionou uma descrição directa da experiência tal como ela é. Orientando-se somente do que é dado como assente, com exclusão de tudo aquilo que pode modificá-la, com o subjetivo do pesquisador e o objectivo que não é dado realmente no fenómeno considerado. Esta pesquisa parte do quotidiano, da compreensão do modo de viver das pessoas, e não de definições.
- ❖ **Método Monográfico:** Parte do princípio de que o estudo de um caso em profundidade pode ser considerado representativo de muitos outros casos ou mesmo de todos os casos semelhantes. Estes casos podem ser indivíduos, instituições, grupos, comunidades, entre outros. Portanto, foi profícuo na medida em que fez uma abordagem aprofundada das matérias que compõem o *corpus* da pesquisa.

## CAPÍTULO I: O CONTRATO DE COMPRA E VENDA COMERCIAL NO ORDENAMENTO JURÍDICO MOÇAMBICANO

### 1.1. Noção e Características do Contrato de Compra e Venda Comercial

#### 1.1.1. Noção do Contrato de Compra e Venda Comercial

Em primeiro lugar, importa referir que os contratos, continuam ainda hoje, a constituir uma das mais importantes fontes de relações jurídicas. Deste modo, no entender de José Antunes:

O Direito Comercial, enquanto ramo jurídico centrado na Empresa, não escapa à esta regra; e os contratos comerciais representam hoje o mais relevante instrumento jurídico da constituição, organização e exercício da actividade empresarial<sup>10</sup>.

Relativamente à definição legal, nos termos do artigo 1º, nº1, do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, os contratos comerciais são acordos de vontades, celebrados entre duas ou mais partes, no exercício da sua actividade empresarial, visando criar, alterar ou extinguir direitos e obrigações; ainda, nos termos do nº2 do artigo 1, do RJCC, constituem acordos celebrados por empresários comerciais, entre si, ou com sujeito não empresário, e no exercício de actividade empresarial<sup>11</sup>.

No que diz respeito ao Contrato de Compra e Venda Comercial, segundo o artigo 147 do RJCC, é a convenção mediante a qual uma parte, o vendedor, fornece a outra, o comprador, bens ou mercadorias a fabricar ou a produzir.

Neste viés, compreende-se que só será compra e venda se houver um acordo de fabrico ou produção de bens, significando, que no caso de haver convenção, tendo como objecto um bem já produzido ou existente, não estaremos, segundo àquela concepção, perante um contrato de compra e venda. Duas situações se podem verificar, resultantes da análise da definição apresentada:

Ora, vejamos, se João (comprador) acorda com o Bento (vendedor), a compra de uma viatura já produzida, não estaremos perante um contrato de compra e venda comercial. Porém, se ao tempo do acordo entre ambos, a viatura não estivesse ainda fabricada, tratar-se-ia de uma compra e venda comercial.

---

<sup>10</sup> ANTUNES, José A. Engrácia (2015). *Direito dos Contratos comerciais*. Almedina, Pg.19-20

<sup>11</sup> A presente definição abrange para a teoria dos actos mistos/unilaterais, ou seja, comercialidade de relações em que tenhamos um sujeito empresário e não empresário.

A definição apresentada pelo nosso legislador apresenta uma exceção: excluindo daquela noção, quando a *parte que fez a encomenda dos bens ou mercadorias se compromete a fornecer uma parte essencial dos materiais necessários a esse fabrico ou produção*, ou seja, embora se trate de uma convenção na qual há fornecimento de um bem a fabricar ou a produzir, quando tenha havido, por parte do comprador, o fornecimento de uma parte essencial a esse fabrico ou produção, estará excluído da noção de compra e venda comercial, (grifos nossos).

### 1.1.2. Características do Contrato de Compra e Venda Comercial<sup>12</sup>

O contrato de compra e venda comercial conta com uma série de características no seu processo de formação, como pode ser observado a seguir:

Assim, trata-se de um **contrato típico**<sup>13</sup>, na medida em que o legislador, de forma expressa, consagra este tipo contratual e o seu respectivo regime nos termos do artigo 147.º e seguintes do RJCC.

É um **contrato nominado**<sup>14</sup>, na medida em que a esse tipo contratual foi atribuída uma designação<sup>15</sup>, ou seja, a lei reconhece a categoria jurídica, através de um *nomen iuris*<sup>16</sup>.

É um **contrato Consensual**<sup>17</sup>, na medida em que, regra geral, a sua validade e susceptibilidade de produzir efeitos plenos não dependem de quaisquer requisitos de ordem formal, obedecendo o princípio geral do artigo 219 do Código Civil<sup>18</sup> e evidenciado pelo recurso constante do RJCC a expressão “salvo estipulação em

---

<sup>12</sup> CORREIA, Miguel J.A.Pupo (2016). “*Direito Comercial: Direito da Empresa*. 13ª edição, Ediforum, Lisboa, pg. 529-532; GONÇALVES, Luís Da Cunha (1924). *DA Compra e Venda no Direito Comercial Português*. 2ª edição, Pg.62; ABRANTES, José João; DA SILVA, Rita Canas. *Direito dos Contratos*, pg.33-35.

<sup>13</sup> CUNHA, Paulo Olavo (2018). *Direito Comercial e do MERCADO*. 2ªed., Almedina, pg.254; CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil II*.4ªED., Almedina, pg.126.

<sup>14</sup> DONO, João Soares Silva. *Teoria Geral do Direito Civil*. Escolar editora, pg.126.

<sup>15</sup> VASCONCELOS, Pedro Pais (2012). *Teoria Geral do Direito Civil*, 7ªed., Almedina, pg.457.

<sup>16</sup> ABRANTES, José João; DA SILVA, Rita Canas. *Direito dos Contratos*, pg.24

<sup>17</sup> CUNHA, Paulo Olavo (2018). *Direito Comercial e do MERCADO*. 2ªed., Almedina, pg.299; Neste mesmo sentido, deve ser observado que toda a formalidade e solenidade vêm sendo modernizada, com muitos contratos sendo entabulados por meio electrónico, como pode ser observado nas palavras de Fran Martins:

“A rapidez., agilidade e dinamismo, todos esses ingredientes vão retirando do contrato empresarial aquele modelo ultrapassado do escrito papel para a redacção electrónica, virtual, observando-se a capacidade, manifestação de vontade e, principalmente, o equilíbrio durante a contratação, a fim de se evitar onerosidade e lesividade”. Referidas na obra MARTINS, Fran. *Curso de direito comercial*, p.447. VASCONCELOS, Pedro Pais (2012). *Teoria Geral do Direito Civil*. 7ªed., Almedina, pg.607.

<sup>18</sup> Nos termos do qual a validade da declaração negocial não depende da observância de forma especial, salvo quando a lei exigir. Significando que, só em casos especiais é que há observância de forma especial; como por exemplo: compra e venda de um imóvel, em que as partes devem obedecer a forma legal, escritura pública, artigo 221.º do Código civil, em conjugação com o artigo 147, nº1, in fine, do RJCC.

contrário”, exceptuando o caso do art.147, nº1, in fine, do RJCC, caso em que se exige uma determinada forma quando se trate de bens imóveis.

É um contrato **oneroso**<sup>19</sup>, na medida em que a transmissão do bem ou direito tem como contrapartida o **pagamento de um preço**<sup>20</sup>, nos termos do artigo 175 e ss do RJCC; ou seja, é oneroso, porque, para cada parte, à vantagem obtida corresponde um sacrifício económico<sup>21</sup>.

Tem um carácter **sinagmático**<sup>22</sup>, na medida em que, em virtude da sua celebração, nascem para as partes contratantes obrigações recíprocas e correspectivas, conforme resulta da própria noção constante do artigo 147.º, conjugados com o artigo 1.º, do RJCC. Salvo se a própria transmissão do bem impuser um modo de exteriorização da vontade específico, casos em que a forma será aquela exigida por lei<sup>23</sup>.

Tem natureza **obrigacional** e **real**. Para que este tipo contratual se torne perfeito, não é necessária a entrega da coisa ou o pagamento do preço, mas sim o acordo das partes, sendo certo que um dos efeitos essenciais do contrato de Compra e Venda Comercial é a obrigação que resulta para o alienante de entregar ao adquirente a coisa vendida, e ao adquirente o dever de pagar o preço.

É um contrato **real quoad effectum**, na medida em que, regra geral, a transmissão do direito objecto do negócio ocorre como consequência directa da sua celebração, artigo147.º, 152.º do RJCC, em conjugação com o artigo 408.º, nº1, do Código Civil.

É um contrato de **execução instantânea**, na medida em que, por norma, os seus efeitos se esgotam no momento da celebração, a qual, gera o imediato efeito translativo da propriedade<sup>24</sup>. Há que dizer que tal modalidade de contrato é **comutativa**<sup>25</sup>, onde ambas as partes devem saber de suas obrigações no momento do acordo.

---

<sup>19</sup>DONO, João Soares Silva. Teoria Geral do Direito Civil. Escolar editora, pg.127.

<sup>20</sup> Na configuração económica da compra e venda mercantil ressalta o seu carácter especulativo; Vide, VASCONCELOS, Pedro Pais. *Direito Comercial*. Almedina, pg.259.

<sup>21</sup> Vide também., ROPPO, Enzo. *O Contrato*, Almedina, pg.83; CUNHA, Paulo Olavo (2018). *Direito Comercial e do MERCADO*. 2ªed., Almedina, pg.298.

<sup>22</sup> ROPPO, Enzo (1998). *O Contrato*, Almedina, Coimbra,pg.83; CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil II*.4ªED., Almedina, pg.124.

<sup>23</sup> VASCONCELOS, Pedro Pais (2012). *Teoria Geral do Direito Civil*. 7ªed., Almedina, pg.607.

<sup>24</sup> Nas palavras de CARREIRO, Inês Feldmann Mota Pimentel; GARCIA, António Lopes. *Direito dos contratos*, pg.4” é um contrato de execução instantânea paradigmático”.

<sup>25</sup> ROVAL, Armando Luiz (2018.). *Direito Comercial*. Ed.1.. disponível em <https://enciclopediajuridica.pucsp.br/verbete/239/edicao-1/compra-e-venda-mercantil>  
Acessadoaos 03 de Fevereiro de 2024.

## **1.2. Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial**

Como avança Pupo Correia<sup>26</sup>, são despiciendas quaisquer considerações que se possamos fazer para realçar a importância de que se reveste o contrato de compra e venda comercial para a actividade económica. Assim sendo, torna-se crucial a consagração deste instituto, de modo a se acautelar minimamente as diversas situações do comércio. O nosso legislador consagrou esse tipo contratual através do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, aprovado pelo decreto-lei nº3/2022, de 25 de Maio, regulado pelo artigo 146.º e seguintes.

### **1.2.1. Âmbito Material de Aplicação**

Nos termos do artigo 146.º,nº1 do RJCC, o regime jurídico do contrato de compra e venda comercial aplica-se aos contratos de compra e venda comercial entre partes que tenham o seu estabelecimento em Moçambique ou em diferentes Estados. Relativamente as exclusões, o RJCC estabelece as seguintes: não aplicabilidade ao fornecimento pelo Comprador de uma parte essencial dos materiais necessários ao fabrico ou produção dos bens; aos contratos cujo conteúdo principal das obrigações do vendedor consistir no fornecimento de mão-de-obra ou na prestação de outros serviços, às vendas de bens adquiridos para uso pessoal, familiar ou doméstico, feitas a consumidores, a menos que o vendedor não soubesse nem devesse saber que as mercadorias eram compradas para tal uso ou se destinem a um destes usos, as vendas feitas em leilão, em processos executivos ou em qualquer outra via ordenada por uma autoridade judiciária, vendas de valores mobiliários, títulos de investimento, instrumentos negociáveis ou dinheiro, venda de navio, barcos, aerodeslizadores, venda de electricidade, nos termos dos artigos 147, nº1 in fine e nº2, 148.º, respectivamente, todos do RJCC.

O RJCC é aplicável aos acordos entre partes que *tenham o seu estabelecimento em Moçambique, ou mesmo em diferentes Estados*, nos termos do nº1 do artigo 146.º. Em relação ao carácter internacional admitido, na sua aplicação, há que atender ao disposto artigo 151.º do RJCC, segundo o qual *se uma parte tiver mais do que um estabelecimento, é considerado aquele que apresentar uma conexão mais estreita com o*

---

<sup>26</sup> CORREIA, Miguel J.A (2011). *Direito Comercial: Direito da Empresa*.12ªed. Ediforum, Lisboa, pg.503.

*contrato e a sua execução, tendo em conta as circunstâncias conhecidas ou previstas; e, se não tiver estabelecimento, é considerada residência habitual.*

Nos termos do n.º2 do artigo 146.º do RJCC, *a internacionalidade do contrato só é atendível se for cognoscível pelas partes*<sup>27</sup>. Resulta que, não é tomado em conta o facto de as partes terem estabelecimentos em Estados diferentes quando tal não resulte do contrato, de transacções anteriores entre elas ou de informações dadas por elas antes ou na altura da conclusão do contrato.

Exemplo: Se o contrato tiver sido concluído com um agente-Comprador estabelecido em Malawi, o qual actuou sem revelar a identidade ou o local do estabelecimento dele que o representava, não poderá invocar-se esse carácter, com fundamento de que o estabelecimento situa-se em país estrangeiro. Assim, após falar da aplicação dos contratos, destacamos por ser pertinente a questão da formação do mesmo nas linhas que seguem.

### **1.2.2. Formação do Contrato**

Pensar na formação do contrato remete-nos abordagens de autores como José Abrantes e Rita Silva, que defendem que *“para que exista o contrato de compra e venda comercial é necessário que uma parte emita determinada proposta”*<sup>28</sup>, e que a outra parte a aceite<sup>29</sup>. O contrato forma-se precisamente quando esta proposta e essa aceitação se encontram, dando lugar àquilo que se chama o *consenso contratual*.

Nesta senda, temos de notar que vigora como regra geral o princípio da liberdade contratual, nos termos do artigo 5.º e nº1 do artigo 24.º e 42.º do RJCC. Significando que, na sua formação, as partes têm a liberdade de estabelecerem o conteúdo que melhor se adequar aos seus interesses, devendo obedecer sempre o princípio da boa-fé<sup>30</sup>. Porém, existem limitações, dependendo da natureza da actividade levada a cabo pelas

---

<sup>27</sup> PINHEIRO, Luís de Lima (2005). Estudos de Direito Comercial Internacional *Direito do Comércio Internacional: Contratos Comerciais Internacionais. Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias. Arbitragem Transnacional*. Lisboa: Almedina, pg.276.

<sup>28</sup> Sendo certo que a proposta tem de ser *“completa”*, no sentido de incluir todos os elementos essenciais do contrato; *“precisa”*, uma vez feita, não restarem dúvidas sobre a formação do contrato e *“firme”*, tem de ser reveladora de uma intenção inequívoca de contratar, Cfr., artigo 50.º, nº1, do RJCC; Caso contrário, tratar-se-á de um mero convite para realização de proposta, nº1, in fine, artigo 50.º do RJCC. Estes elementos também são defendidos ao nível da doutrina, vide, ABRANTES, José João; DA SILVA, Rita Canas. *Direito dos Contratos*, pg.11-12

<sup>29</sup> ROPPO, Enzo. *O Contrato*, Almedina, pg.73.

<sup>30</sup> Cfr., art.3.º do RJCC

partes, tais traduzem-se na existência de situações em que se exige o dever de contratar. Tais casos sucedem em relação aos *contratos de adesão*<sup>31</sup>, em que um sujeito não tem, de facto, liberdade de modelação do conteúdo do contrato.

O modelo de formação do contrato é definido por uma série de regras jurídicas<sup>32</sup>, propondo-se a realização de determinados objectivos práticos, ou, melhor ainda, a satisfação de determinados interesses.<sup>33</sup> Recorde-se, em primeiro lugar, o modelo clássico: *mirror image rule*- da proposta e da aceitação plenamente conformes<sup>34</sup>. Este é composto por uma proposta e uma aceitação.

Porém, entre a proposta e a aceitação são possíveis várias contrapropostas e, neste sentido, o artigo 62 do RJCC, fala-nos da aceitação com modificações/aceitação condicionada. Se aceitarmos uma proposta com limitações ou modificações substanciais, duas realidades são possíveis de se verificarem:

- Uma rejeição da proposta e não uma contra-proposta<sup>35</sup>; ou
- Uma nova proposta contratual<sup>36</sup>.

Há, no entanto, outros modelos alternativos, resultantes da emissão de contrapropostas, apresentados no RJCC:

- **Contratação cruzada**<sup>37</sup>, em que cada contraente procura que sejam os seus clausulados a prevalecer, assistindo-se, no iter formativo, um *battle of the forms*<sup>38</sup>;
- **Cláusulas contratuais gerais**<sup>39</sup>: trata-se de um modelo de adesão<sup>40</sup>, a um tempo fruto e produto de massificação contratual, em que uma das partes, o sujeito de

---

<sup>31</sup>Cfr., artigo 24.º, nº2 do RJCC.

<sup>32</sup>Cfr., artigos 3-23, 42-63, do Regime Jurídico dos Contratos comerciais.

<sup>33</sup>ROPPO, Enzo. *O Contrato*, Almedina, pg.84-85

<sup>34</sup>Cfr., artigo 57.º do RJCC.

<sup>35</sup>Cfr., artigo 62.º, nº1, 1ª parte, do RJCC. Nesta perspectiva, numa situação do A (vendedor) propor ao B (possível comprador) a compra de um carro a 100mil Mts; mas, B responde dizendo compro-te o carro, mas a 50mil meticais, estaremos perante uma modificação substancial e conseqüente rejeição da proposta do A; Vide, ABRANTES, José João; DA SILVA, Rita Canas. *Direito dos Contratos*.pg.11

<sup>36</sup> Cfr. artigo 62.º, nº1, in fine, do RJCC. A nova proposta contratual é colocada como uma das possibilidades resultantes da aceitação com aditamentos ou modificações substanciais, dependendo, no entanto, do que as partes estipularem, acordarem.

<sup>37</sup>Cfr. Artigo 62.º do RJCC.

<sup>38</sup> Nesta modalidade, gera-se, naturalmente, uma situação confusa, sobre qual dos clausulados vale nesta *battle of the forms*. Ex: o que foi enviado em último lugar? O que foi recebido por último? O que foi enviado primeiro? Tende prevalecer a teoria da anulação mútua “knock-out”.

<sup>39</sup>Cfr. artigo 24, nº2, e 28.º, do RJCC, mas não se esgotando a definição ao regulado pelos dispositivos citados, pela razão a evidenciar na nota de referência seguinte.

<sup>40</sup> Conforme é, em geral, destacado, a celebração de contratos através de cláusulas contratuais gerais não esgota o universo dos contratos de adesão, já que a adesão pode ocorrer também em contratos individualizados; Vide GOMES, Januário da Costa (2013). *Contratos Comerciais*, Almedina, pg.44. Ademais, é importante referenciar que o contrato de adesão é um modo particular de formação do

Direito Comercial, por ser um produtor, contrata com recursos a proposições pré-elaboradas, de modo rígido, para regular os seus negócios jurídicos<sup>41</sup>, ou seja, são proposições impessoais e pré-elaboradas, que os contratantes podem adoptar, para efeitos de conclusão do contrato/negócio<sup>42</sup>.

Desta feita, pode se inferir que, considera-se, formado o contrato, em qualquer dos casos, no momento em que a aceitação da oferta se torna eficaz, nos termos do artigo 48.º e seguintes, do RJCC.

### 1.2.3. Obrigações Decorrentes do Contrato

Paulo Cunha, refere que, “*Do acordo entre as partes, surgem obrigações para o vendedor e para o comprador, decorrente da natureza sinalagmática do contrato*”<sup>43</sup>. Ainda na óptica do mesmo autor, “*o vendedor está obrigado a proceder à entrega da coisa vendida e tem direito a receber o preço, sendo o direito e vinculação principais do comprador, recíprocos*”<sup>44</sup>, isto é, tem direito a receber o bem adquirido, devendo entregar o respectivo preço.

Conforme Pereira<sup>45</sup>, é essencial a coisa, mas é preciso que ela reúna certas qualidades fundamentais; significando que a ausência destas qualidades tornará imperfeito o contrato. Tais qualidades são: a existência; por isso, torna-se nula a venda de coisa inexistente<sup>46</sup>; individualização, coisa determinável<sup>47</sup>; disponibilidade, a capacidade que tem a coisa de poder ser transmitida e estar no âmbito do comércio<sup>48</sup>; possibilidade de

---

contrato, sendo o consenso obtido por adesão e não necessariamente por recurso a cláusulas contratuais gerais; Vide., ABRANTES, José João; DA SILVA, Rita Canas. *Direito dos Contratos*, pg.25.

<sup>41</sup> CUNHA, Paulo Olavo (2018). *Direito Comercial e do MERCADO*. 2ªed., Almedina, pg Pg.264

<sup>42</sup> CORDEIRO, António Menezes (2014). *Tratado de Direito Civil II: Negócio Jurídico, Parte Geral, Negócio jurídico, formação, conteúdo e interpretação, vícios da vontade, ineficácia e invalidades*. 4ªed., Almedina, Pg.357

<sup>43</sup> CUNHA, Paulo Olavo (2018). *Direito Comercial e do MERCADO*. 2ªed., Almedina, pg.299

<sup>44</sup> CUNHA, Paulo Olavo. *Direito Comercial e do Mercado*, 2ªed., Almedina, Pg.299

<sup>45</sup> PEREIRA, C.M (1998). *Instituições de Direito Civil*. 10ªedição, Rio de Janeiro. Forense. Op.cit em CASSARA, Rosibel Carrera; DALMOLIN, Sabrina; KUJAWSKI, André Ricardo; MUSSKOPF, Cátia Silene; PEIXOTO, Marchini; ROSSINI, Aguinaldo; DOS SANTOS, Adriana; SILVA, Carla Pereira. *Contrato de compra e venda*, pg.4.

<sup>46</sup> Embora, o RJCC não disponha nada acerca da qualificação dos bens em relação a sua existência no momento do acordo, recorremos as disposições do Código Civil, na qualidade de subsidiário, artigo 280, nº1, que dispõe como nulo o negócio jurídico cujo objecto seja fisicamente impossível.

<sup>47</sup> Cfr., artigo 280, nº1, do Código Civil, pelas razões já referidas.

<sup>48</sup> A indisponibilidade pode ser natural, quando a coisa é insusceptível de apropriação pelo homem; legal quando a coisa esta fora do comercio por imposição da lei; Cfr., artigo 280,nº1, do Código Civil ou voluntario, quando resulta de uma declaração de vontade por ato *inter vivos* ou *causa mortis*.



ser transferida ao comprador, sem prejuízo do comprador e o vendedor responderem pela evicção<sup>49</sup>

Quanto à entrega dos bens: devem ser entregues, na data convencionada, artigo 155.º e 156.º do RJCC, ou em uma data razoável, na falta da data fixada, nos termos do artigo 155 do RJCC; devendo ser de *quantidade, qualidade e tipo acordado no contrato*, nos termos do artigo 152 e nº1, 1ª parte, artigo 157, do RJCC, sob pena de estarem em desconformidade.

#### **1.4. Falta de Conformidade dos Bens, Dever de Notificação**

Os bens não estarão em conformidade com o contrato sempre que tiverem uma quantidade e qualidade diversa da convencionada, forem embalados ou acondicionados na forma diferente da habitual para bens do mesmo tipo, ou de forma não adequada a sua conservação e protecção, nos termos do artigo 157, nº2, do RJCC, lido a contrário sensu; sendo certo que, o vendedor é responsável pela falta de conformidade no momento da transferência do risco. Porém, vezes há em que devido às garantias apresentadas pelo legislador, mesmo após a transferência do risco, o vendedor pode ser responsabilizado pela falta de conformidade, quando resulte da falta de cumprimento das suas obrigações. Para tal, o comprador deve proceder imediatamente ao exame dos bens, no mais curto prazo possível, nos termos do artigo 160.º do RJCC.

Especificidades são trazidas pelo legislador quanto ao momento até ao qual o comprador deve proceder ao exame dos bens. O dever de exame posterior a notificação da possível falta de conformidade é de extrema importância, de modo a acautelar interesses do comprador, sob pena da perda do direito de arguir a falta de conformidade. E se, procedendo ao exame, não notifica ao vendedor desta falta em um prazo razoável após a percepção, perde o direito de arguir a falta de conformidade, nos termos do nº1 do artigo 161.º do RJCC. Porém, assim não sucede quando a falta de conformidade incida sobre factos que o vendedor sabia ou não podia ignorar e não revelou ao comprador, artigo 162.º do RJCC.

---

<sup>49</sup>Cfr., artigo 163, em conjugação com os artigos 164, nº2, al.a) , todos do RJCC.

## 1.5. Obrigação do Pagamento do Preço pelo Comprador

Nos termos do artigo 175.º do RJCC, constitui obrigação principal do comprador o pagamento do preço, no local determinado, ou na falta, no estabelecimento do vendedor ou no local da entrega dos bens, artigo 179-180.

Tal como afirma Luís Da Cunha Gonçalves<sup>50</sup> o preço é o elemento essencialíssimo da compra e venda, isto é, o valor em dinheiro, ou expresso em dinheiro<sup>51</sup>, que o comprador paga, ou se obriga a pagar ao vendedor em troca da coisa comprada, assim, *nulla emptio, sine pretio*.

## 1.6. Incumprimento do Contrato de Compra e Venda Comercial

Decorre da regra geral do artigo 406, n.º1 do CC que o contrato deve ser pontualmente cumprido, só podendo modificar-se ou extinguir-se por mútuo consentimento dos contraentes ou nos casos admitidos na lei. Estamos perante a regra da consensualidade, no sentido de ponto por ponto<sup>52</sup>.

Nesta perspectiva, o Legislador Comercial consagra a tutela dos direitos das partes no contrato; e em caso de incumprimento pelo Vendedor, o Comprador tem a faculdade de exigência de cumprimento da obrigação; fixação de um prazo suplementar; pedido de indemnização por perdas e danos; resolução do contrato<sup>53</sup>; a redução do preço; a recusa da entrega no caso de excesso ou antecipação na entrega, nos termos do artigo 167-174, respectivamente, do RJCC<sup>54</sup>.

Em caso de incumprimento pelo Comprador, o vendedor pode exigir o pagamento do preço, aceitação da entrega ou o cumprimento das demais obrigações que lhe são devidas; podendo fixar um prazo suplementar para o cumprimento pelo Comprador de

---

<sup>50</sup> GONÇALVES, Luís Da Cunha. *Da Compra e Venda no Direito Comercial Português*. 2ª edição, Coimbra, Pg.322

<sup>51</sup> Da expressão “preço em dinheiro” não se deve concluir que ele deve ser pago necessariamente em moeda de qualquer espécie, pois uma coisa é estipulação do preço, e outra bem diversa é o modo de o satisfazer; e só a convenção é essencial.

<sup>52</sup> Vide, GOMES, M. Januário da Costa (2013). *Contratos Comerciais*, pg.58.

<sup>53</sup> Sendo certo que a resolução do contrato liberta ambas as partes das obrigações decorrentes do contrato, sem prejuízo de qualquer indemnização por perdas e danos que possa ser devida, cfr., art.128-136, em conjugação com o artigo 186.º, todos do RJCC.

<sup>54</sup> A doutrina, em TALLON, Denis (1994). *Revue Trimestrielle de Droit Civil*, p.226, afirma que a reparação do dano causado pela inexecução do contrato deve ser vista como o prolongamento da execução da obrigação preexistente nascida do contrato; porém, outro posicionamento defende que, analisando o Direito Francês, esse conceito de uma responsabilidade contratual como função de reparação dos danos injustamente causados se opõe absolutamente à doutrina do Código Francês, segundo a qual a indemnização e juros devidos em caso de inexecução do contrato não surge uma nova obrigação para o devedor, uma vez que a “responsabilidade contratual “ conserva necessariamente uma função de pagamento; vide REMY, Philippe (1997). *Revue Trimestrielle de Droit Civil*, p.323.

suas obrigações, ou resolver o contrato<sup>55</sup>, nos termos dos artigos 183-186.º do RJCC, respectivamente.

### **1.7. Natureza Jurídica do Contrato de Compra e Venda Comercial**

Avança a doutrina<sup>56</sup> que o Contrato de Compra e Venda Comercial, embora consciente de que a sua causa-função principal não é a distribuição<sup>57</sup>; devido ao facto de desempenhar uma função matriz no que toca a todos os contratos onerosos, o seu papel é fundamental na compreensão do fenómeno distribuição. O distribuidor assume-se como um ser independente perante o produtor. Tal independência, revela-se desde logo, pelo facto de cada um deles explorar uma empresa própria e, se não economicamente, pelo menos juridicamente autónoma.

O Legislador não exclui a consagração dos tipos contratuais de distribuição<sup>58</sup>; porém, relativamente ao contrato de compra e venda comercial traz uma classificação diferente, consagrando este tipo no grupo dos contratos que geram transmissão de propriedade<sup>59</sup>.

Para nós, o contrato de compra e venda comercial é um contrato de distribuição, pois facilita a circulação da riqueza, a partir da distribuição dos bens no mercado<sup>60</sup>; em simultâneo, é um contrato que gera a transmissão de propriedade, olhando sob ponto de vista dos efeitos do contrato (transmissão de um bem, pelo pagamento do preço<sup>61</sup>). Não queremos ignorar nessa perspectiva o facto de, o elemento principal, ou seja, causa-

---

<sup>55</sup> Uma das formas de cessação da relação contratual, condicionada a existência de uma justa causa; por isso alguma doutrina designa a essa modalidade de “forma de extinção condicionada”, *Vide*, GOMES, M.Januário da Costa (2013). *Contratos Comerciais*. Almedina, pg.66-67. Ademais, essa forma de resolução leva-nos ao entendimento de que não se admite a resolução automática ou ipso facto, pois adopção desta forma de resolução traria consigo grandes incertezas (saber se o contrato ainda estava em vigor ou se tinha sido resolvido ipso facto). Com a solução adoptada é evidente que o contrato permanecerá em vigor enquanto o comprador não declarar expressamente a sua resolução. O mesmo acontece aliás no regime civil, cfr., artigo 436.º do Código Civil; entendimento diverso foi adoptado nos códigos francês (artigo 1184) e italiano e italiano, artigo 1453, em que exigem, ao tratar a figura da resolução por não cumprimento do contrato, a intervenção de uma instância judicial (sobre estas diferenças de regime, vide. Vaz Serra, Resolução do Contrato, BMJ n.º 68 (Julho de 1957), p.227 e ss) Apud RAMOS, Rui Manuel Moura e SOARES, Maria Ângela Bento (1995). *Contratos internacionais. Compra e venda, cláusulas penais, arbitragem*. Coimbra: Almedina, 1ªed., vol.I, pg.122

<sup>56</sup> CORREIA, Miguel J.A.Pupo (2011). *Direito Comercial: Direito da Empresa*. 12ªed., Ediforum, Lisboa, pg.501

<sup>57</sup> Significando que embora, o contrato de compra e venda comercial tenha como principal consequência/efeito a transmissão de propriedade, o seu papel é fundamental no fenómeno de distribuição, ou seja, na transmissão de propriedades em cadeia.

<sup>58</sup>Cfr., artigo 360.º e seguintes, do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais

<sup>59</sup>Cfr., Capítulo II, Secção I, artigo 146.º e seguintes, do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais.

<sup>60</sup> PINHEIRO, Luís De Lima. *Direito Comercial Internacional: contratos comerciais internacionais, convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias, arbitragem transnacional*. Almedina, Pg.41

<sup>61</sup>Cfr., artigo 146.º, 152, 175.º, lidos em conjugação, todos do RJCC.

efeito no contrato de compra e venda comercial ser *a transmissão de propriedade*; no entanto, é justamente pelo facto de desempenhar uma função distribuidora, propiciando uma cadeia de transmissão de propriedade, e ser, por excelência, um contrato para revenda, que fazemos esse enquadramento como também um contrato de distribuição; assim sendo, afirmamos que esta modalidade contratual tenha esse duplo sentido, pois ela não se esgota na transmissão de propriedade (desempenhando um papel preponderante na mobilidade da riqueza).

Porém, não deixa de ser questionável a opção do legislador no enquadramento do contrato de compra e venda comercial, na medida em que no regime deste tipo contratual não se ocupa dos efeitos do contrato, sendo a transmissão da propriedade um desses efeitos, se não o principal, que justificaria a opção do legislador. Ainda, mesmo na definição apresentada nos termos do artigo 147.º do RJCC, em nenhum momento coloca o elemento final como “a transmissão da propriedade”. Ainda nessa vertente, de modo a sustentar a posição aqui apresentada, será que o contrato de fornecimento não gera a transmissão de propriedade dos bens a serem fornecidos, uma vez que o legislador optou por excluí-lo dessa modalidade e fazer a classificação como contrato de distribuição? Nos parece que também faça parte dos contratos que geram a transmissão de propriedade. Portanto, chegamos a lógica de que não obstante a arrumação/classificação feita pelo legislador, não nos possamos esgotar nela, recorrendo para tal à doutrina<sup>62</sup> e a filosofia dos regimes passados para a correcta e completa classificação do contrato de compra e venda comercial.

---

<sup>62</sup> Vide, nomeadamente, CORREIA, Miguel J.A.Pupo (2011). *Direito Comercial: Direito da Empresa*. 12ªed., Ediforum, Lisboa, pg.501

## CAPÍTULO II: INCONGRUÊNCIAS E CONTRADIÇÕES DO REGIME JURÍDICO DOS CONTRATOS COMERCIAIS

### 2.1. Abordagem comparativa relativa ao Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial actual, de 2005 e de 1888: Reforma, Revisão e Inovações

Como realidade de todas as Sociedades, o Direito está sempre em evolução, acompanhando as mudanças da Sociedade. Assim, o direito comercial data desde 1888, com o Código Comercial de 1888, no qual se estabelecia na sua estrutura o Regime Jurídico dos Contratos Comerciais. Diferentemente do Regime actual, aquele só possuía alguns artigos que falavam dos contratos em especial, artigos 96-103; dentre os quais o artigo 99 -102 falavam das obrigações relativas a todos os actos do contrato, nomeadamente aos juros, a classificação dos actos. Em relação aos actos mistos/unilaterais, que serão objecto da nossa discussão crítica, o art.99 estabelecia que, *“embora o acto seja mercantil só em relação a uma das partes, será regulado pelas disposições da lei comercial quanto a todos os contratantes, portanto, mesmo quanto àqueles para quem o acto tem natureza civil”*. Significando que aplicar-se-á o regime Comercial mesmo para o sujeito para o qual o acto é civil.

Será verdade afirmar que a disposição faça referência aos actos mistos, na sua globalidade? Respeitante a isso, já avançava Fernando Olavo<sup>63</sup> que o artigo 99.º apenas se referia aos contratos, visto aludir a “uma das partes” (é nestes negócios jurídicos que os sujeitos se agrupavam em partes contrapostas). Porém, um outro entendimento foi desenvolvido; e segundo J.M. Esteves Pereira<sup>64</sup> embora alguma doutrina avance que o artigo 99.º se referisse apenas aos contratos (pois falava em “em uma das partes” e “contratantes”), a verdade é que era aplicável, por analogia, a todos e quaisquer actos mistos, posicionamento no qual alinhamos.

A par desta disposição, estabelecia o parágrafo único do artigo 100 que *“não são solidárias as obrigações derivadas de acto misto para os sujeitos relativamente aos quais este não tem natureza comercial”*, diferindo, portanto, da disposição do artigo 148, al.a) do RJCC. Portanto, excluía-se os actos restritos, intrínsecos ao desenvolvimento da actividade mercantil. Ex: Escrituração, registo comercial.

O Código Comercial de 2005, à semelhança ao Código Comercial de 1888, e ao actual, não estabelecia uma definição do contrato de compra e venda comercial, iniciava a

---

<sup>63</sup> OLAVO, Fernando (1978). *Direito Comercial*. 2ªed., Coimbra, Pg.115

<sup>64</sup> PEREIRA, J.M. Esteves. *Comércio: Operações, documentação, legislação*. 4ªed., Platano, Pg.22

abordagem falando do depósito da coisa vendida. O que levava os aplicadores a recorrerem a definição do Direito Civil (Código Civil) enquanto Direito Comum. Porém, actualmente, a razão de ausência de uma definição do contrato de compra e venda comercial no Código Comercial actual, cinge-se no facto de o legislador já ter autonomizado essa matéria; sendo, regulada por um regime próprio, no qual recorreremos quando pretendemos reger a matéria dos Contratos comerciais<sup>65</sup>

Ademais, a disciplina do contrato de compra e venda civil aplicava-se ao contrato de compra e venda comercial, com as necessárias adaptações, em tudo que não estivesse previsto no Código Comercial. Portanto, à luz destes instrumentos, nos termos do artigo 874º da CC, em conjugação com o artigo 458 do Código Comercial, compra e venda comercial seria o contrato celebrado entre empresários comerciais, entre si ou com terceiro, desde que no exercício da actividade empresarial, no qual se transmitia a propriedade de uma coisa, ou outro direito, mediante um preço. Analisada comparativamente esta definição, difere-se da actual pois, o âmbito já se encontra restringido, o legislador só considera compra e venda comercial o fornecimento de bens ou mercadorias a fabricar ou a produzir; significando que em algumas situações pode até haver convenção de transmissão de propriedade ou direito e não se tratar de compra e venda comercial.

Exemplo: A, comprador, adquire uma viatura no B, Vendedor. De acordo com a definição do RJCC, artigo 147, não seria compra e venda Comercial, uma vez que a viatura já estava produzida, tendo-se prontificado o A a convencionar com o B uma viatura já pronta. Mas, ao abrigo do Código Comercial de 2005, em conjugação com o Código Civil, seria compra e venda comercial.

O regime jurídico de 2005 estabelecia a prior o efeito jurídico decorrente da recusa da recepção da coisa pelo comprador; nos termos do artigo 477, o vendedor podia depositá-la, por conta e à custa do comprador, nos termos do CPC. Sendo certo que no caso de recusa do pagamento do preço, o vendedor podia revender a coisa por conta do comprador. Diferentemente deste, o Regime Jurídico de 2022 estabelece mecanismos mais amplos, dando faculdade de o vendedor poder exigir o pagamento do preço, aceitação da entrega ou o cumprimento das demais obrigações que lhe são devidas; podendo fixar um prazo suplementar para o cumprimento pelo comprador de suas

---

<sup>65</sup> Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, em alusão.

obrigações, ou resolver o contrato, nos termos dos artigos 183-186.º do RJCC, respectivamente.

Em caso de incumprimento do vendedor, à luz do Regime de 2005, o comprador podia comprar por conta e a custa do vendedor, tendo a faculdade de exigir os encargos resultantes da compra e dos prejuízos sofridos, nos termos do artigo 479, ao passo que à luz do regime actual, o comprador tem a faculdade de exigência de cumprimento da obrigação, fixação de um prazo suplementar, pedido de indemnização por perdas e danos, resolução do contrato, a redução do preço, a recusa da entrega no caso de excesso ou antecipação na entrega, nos termos do artigo 167-174, respectivamente, do RJCC.

Relativamente aos usos aplicáveis ao contrato, o legislador de 2005, estabelece que as partes ficam vinculadas por todos os usos que tiverem consentido; apresentando uma definição do que constituem usos, sendo qualquer prática ou modo de actuação que, sendo regularmente observado em certo lugar ou em determinada actividade comercial, seja de modo a justificar a expectativa de que será observado no contrato em questão. Ora, o regime de 2022 já se apresenta de forma diferente, considerando usos aplicáveis ao contrato os que conhecessem ou devessem conhecer e que, no comércio internacional, são amplamente conhecidos e regularmente observados. Portanto, quando não haja estipulação em contrário pelas partes, não será reconhecida uma prática que não tenha vigência no Comércio internacional.

Seguidamente, o regime de 2005 estabelece garantias da coisa vendida. Como sucede actualmente, à luz do regime de 2022, o vendedor deve garantir que a coisa vendida esteja livre de riscos de evicção, significando qualquer direito ou pretensão de terceiro, nos termos do artigo 481 e 482.º do Código Comercial de 2005 e 163.º e 164.º do RJCC de 2022. A única diferença é que o legislador de 2005 não estabelece a possibilidade de as partes acordarem o contrário de forma genérica e, só há possibilidade de validar-se a coisa vendida no caso de evicção parcial, em que o comprador pode não resolver o contrato quando se prove que lhe interessaria adquirir a coisa, mesmo suportando os efeitos da evicção, cabendo a ele apenas a redução do preço; do contrário, ele tem a faculdade de resolver o contrato, nos termos do artigo 482, 1ª parte. Situação diferente ocorre em relação aos direitos de propriedade intelectual, onde o vendedor fica desonerado da obrigação de entregar a coisa livre de qualquer pretensão quando o comprador tiver ciência ou não puder ignorar os riscos da evicção ou se a coisa entregue tiver sido confeccionada conforme instruções do comprador, nos termos do artigo 483.

Ao passo que o de 2022, no seu artigo 163.º e 164.º já estabelece que quando o comprador aceite recebê-los nessas condições, os bens podem ser vendidos.

À luz do Código Comercial de 2005, é válida a cláusula de exclusão de evicção, salvo quando haja dolo por parte do vendedor, nos termos do artigo 484, considerando-se nesse caso, cláusula não escrita, nº1 do art.484, ao passo que no regime actual, de 2022, o legislador nada estabelece acerca, limitando-se a estabelecer que o vendedor estará desonerado da sua obrigação de entregar a coisa quando o comprador aceite recebê-los nestas condições, artigo 163.º

Quanto aos meios de defesa, estabelece o Código Comercial de 2005, artigo 485, o direito à restituição da coisa, acrescido dos ónus decorrentes do exercício do seu direito de acção para efeitos de indemnização pelos frutos que tenha a restituir a terceiros, e dos prejuízos decorrentes da negociação realizada. Portanto, consagra-se um regime tendo em atenção os direitos do terceiro e do comprador evicto. Já no RJCC, no seu artigo 166.º, o comprador pode reduzir o preço, ou pedir uma indemnização por perdas e danos.

Em relação ao risco da coisa, à luz do Código Comercial de 2005, na venda sob documento, embora o bem tenha defeito de qualidade ou do estado, o comprador deve proceder ao pagamento, salvo quando o defeito já houver sido anteriormente comprovado e comunicado, por escrito ao vendedor. Igual regime se estabelece actualmente, porém, com algumas especificidades quanto à transferência do risco. Nos termos do artigo 188.º do RJCC a perda ou deterioração dos bens após a transferência do risco não exonera o comprador do pagamento do preço, salvo quando resulte de actos ou omissão do vendedor. Trata-se de institutos similares, mas não semelhantes, na medida em que aquele regime de 2005 refere-se a uma certa modalidade de compra e venda, a feita sob documentos, ao passo o de 2022 é generalista, referindo-se a toda e qualquer modalidade de compra e venda comercial.

## **2.2. Incongruências e Contradições que o Regime jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial Apresenta e as suas Implicações sobre a Actividade Comercial**

Como avança Guilherme Júnior<sup>66</sup>, uma característica tendenciosa da disciplina que tem estado a ser esgotada pela autonomização dos vários “ramos” é a harmonização do Direito Comercial. O que parece suceder quando a Lei nº1/2021, de 15 de Abril sugere na sua alínea e) do art.3 que pretende autonomizar a disciplina dos contratos comerciais,

---

<sup>66</sup>JUNIOR, Manuel Guilherme. Manual de Direito Comercial Moçambicano, 2ªedição, pg.197



elencando uma série de matérias típicas do Direito Civil. Quando estava no Livro III do Código Comercial não estava autonomizada? Será que quis o legislador criar um Direito dos Contratos Comerciais? E o que se comentar quando o Decreto-Lei nº3/2022, de 25 de Maio estabelece que se torna necessário proceder à revisão e autonomização do Livro Terceiro do Código Comercial de 2005 e a sua transformação em Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, trata-se de uma revisão ou uma verdadeira reforma?

Levantadas estas questões, o regime não escapa a críticas, devido as várias realidades apresentadas, e surge ainda a seguinte indagação:

- ❖ Que análise se pode fazer das opções jurídicas do legislador no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais quanto ao contrato de compra e venda comercial.

Relativamente a *autonomização*: Do ponto de vista literal, consideramos que o Regime Jurídico dos Contratos Comerciais não estivesse antes autonomizado, pois encontrava-se integrado no livro III do Código Comercial de 2005, não obstante à sua independência e auto-suficiência, na aplicação prática.

Por tudo quanto se apresentou, pensamos que estejamos perante uma verdadeira reforma de Direito Comercial moçambicano, e não uma mera revisão, porque se tudo o que consta da Lei de Revisão Legislativa for feito, não se reconhecerá de nenhum modo, o sistema que esteve vigente anteriormente, antes pelo contrário, teremos uma nova estrutura fundada em bases diferentes<sup>67</sup>.

No que diz respeito ao próprio conteúdo, o artigo 146.º do RJCC “*âmbito de aplicação*”, estabelece desde logo que não são tomados em consideração para determinar a aplicação da secção nem a nacionalidade das partes, nem a natureza civil ou comercial das partes ou do contrato.

Acreditamos que o legislador tenha se inspirado no conteúdo estabelecido pela CISG, no que diz respeito ao seu âmbito de aplicação, nº3 do art.1. Ora, torna-se necessário compreender *a ratio por detrás da consagração desta disposição nas regras internacionais*; e, *conclui-se assim que, para a convenção, e no que respeita à definição do carácter internacional do contrato de compra e venda, prevalece uma visão estrutural, que se até aos dados objectivos já enunciados*<sup>68</sup>e que negligencia quer os

---

<sup>67</sup> Este entendimento também é compartilhado ao nível da doutrina, vide, JUNIOR, Manuel Guilherme. Manual de Direito Comercial Moçambicano, 2ª edição, pg.197.

<sup>68</sup> Significando que, para a Convenção de Viena, não interessam questões subjectivas, relacionadas a própria pessoa do empresário, como a nacionalidade, mas sim a sua actividade comercial ou actos do comércio.

elementos subjectivos (nacionalidade das partes) quer o que poderíamos considerar a índole do contrato (a sua natureza civil ou comercial)<sup>69</sup>.

Diante desta situação, será que se tornava necessário ou prudente a consagração desta disposição no regime jurídico do contrato de compra e venda comercial? Qual seria a *ratio de desconsideração da nacionalidade*, tratando-se de contratos nacionais? E qual seria a *ratio de desconsideração do carácter civil ou comercial*<sup>70</sup>, tratando-se de contrato Comercial?

Ora, antes de serem respondidas estas questões, é importante referenciar que sendo a CISG, um produto do confronto entre diferentes famílias jurídicas<sup>71</sup>, a adopção destas medidas no plano interno implica uma análise desprendida das prévias concepções nacionais para efeitos de acolhimento destas soluções e, sobretudo, da tarefa de interpretação e aplicação da CISG, por tribunais moçambicanos<sup>72</sup>; o que implica uma verdadeira reforma das anteriores concepções/ideologias.

Ora, em relação a desconsideração, face às perguntas feitas, do nosso ponto de vista, parece infundada essa consideração, que ao invés de criar uma clarificação, acaba gerando dúvidas e contradições ao nível do nosso ordenamento Jurídico.

Ora vejamos, o legislador internacional consagrou a desconsideração da nacionalidade, devido ao facto de na determinação do carácter internacional do contrato, ter-se em conta apenas o estabelecimento da empresa, como um elemento de conexão. Dessa forma, o legislador internacional valoriza mais a perspectiva objectiva/funcional da empresa, que se reconduz à actividade exercida pelo empresário<sup>73</sup>. Mas ao nível do nosso Estado, devido à opção legislativa<sup>74</sup>, de adopção da perspectiva objectiva e

---

<sup>69</sup> RAMOS, Rui Manuel Moura; SOARES, Maria Ângela Bento. Contratos Internacionais, Pg.25

<sup>70</sup> Vejamos, esta regra foi consagrada na CISG, como resultado: 1º *dificuldade em encontrar sentido para tal distinção à face de grande número de legislações*. Avançam acerca deste aspecto, SOARES, Maria Ângela Bento; RAMOS, Rui Manuel Moura que, não seria o caso deles (de consagração desta desconsideração) visto que, o ordenamento Português, que também se assemelha ao nosso, o contrato de compra e venda pode assumir, quer carácter civil (artigos 874.º e ss do Código Civil), quer carácter comercial (artigos 2.º e 463.º e s. do Código comercial) e no nosso caso artigo 146.º e ss do RJCC; 2º da intenção de potenciar ao máximo o domínio de aplicação da nova regulamentação. Ou seja, importava mais a maior aplicabilidade da CISG, não importando a natureza civil ou comercial do contrato. Vide, SOARES, Maria Ângela Bento; RAMOS, Rui Manuel Moura (1995). *Contratos Internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem*. Almedina, pg.26

<sup>71</sup> Referimo-nos a família jurídica como “um conjunto de sistemas jurídicos dotados de afinidade técnico-jurídica, ideológica e cultural, representativo de determinado conceito de Direito”- Vide. VICENTE, Dário Moura. *Direito Comparado*. Vol.I, 4ªed., revista e actualizada, Almedina, reimp.2020, p.61.

<sup>72</sup> Esta concepção foi considerada também em BOURA, Marta. *A obrigação de conformidade e a transferência do risco na Convenção das Nações Unidas sobre contrato para venda internacional de Mercadorias (CISG)*. Pg.8, em relação ao Ordenamento Português.

<sup>73</sup> OLAVO, Fernando (1978). *Direito Comercial*. Coimbra, Pg.250

<sup>74</sup> Cfr., artigo 1, al.a), em conjugação com os artigos 3 e 4.º, todos do Código Comercial, aprovado pelo decreto-lei nº1/2022, de 25 de Maio.

subjectiva<sup>75</sup>, vezes há em que a empresa coincide com o próprio empresário”, e, vezes sem conta, considera-se o facto do indivíduo ser residente ou nacional do país para se qualificar os seus actos como nacionais, pois se formos a olhar atentamente ao que estabelece o Código Comercial, art.3, temos uma noção subjectiva, na medida em que define o sujeito individual como empresário<sup>76</sup>, facto em que se exige apenas a sua organização e não necessariamente estabelecimento físico<sup>77</sup>; e existe a sociedade empresarial, que se organiza em forma dos tipos societários estabelecidos<sup>78</sup>.

Portanto, relativamente a desconsideração do carácter civil ou comercial: esse entendimento leva-nos a crer que em uma determinada situação podemos estar perante uma situação de um contrato de compra e venda civil, em que os seus sujeitos actuam sem carácter lucrativo, e mesmo assim aplicar-se a secção do art.146 e ss do RJCC, por virtude do estabelecido no nº3 do art.146. O que causa de certa forma uma incongruência é o facto de, nas relações comerciais, por um lado, termos as partes, que, para a consideração dos seus actos como comerciais devem ser empresários comerciais<sup>79</sup>, daí a errada construção de “*desconsideração da natureza civil ou comercial das partes*”; por outro lado, temos o contrato, que deve ser comercial, ou seja, as partes têm de agir com intuito lucrativo<sup>80</sup>, para aplicação da secção, daí a errada construção de “*desconsideração da natureza civil ou comercial do contrato*”, porque uma realidade leva à aplicação do Código Civil e outra leva a aplicação do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, em concreto de compra e venda comercial; traduzindo-se também no facto de, a compra e venda comercial, diversamente da compra e venda civil, ser especulativa, envolvendo um risco típico de lucro ou perda, que é próprio da mercância<sup>81</sup>.

Na definição do contrato de compra e venda comercial, artigo 147.º, o legislador limita o âmbito, estabelecendo que só estaremos perante essa realidade no caso de tratar-se de fornecimento de bens ou mercadorias a fabricar ou a produzir. No caso de

---

<sup>75</sup> Idem

<sup>76</sup>Cfr. art. 3º, nº1 e 2, al.a), do Código Comercial

<sup>77</sup> Cfr.art.4º do Código Comercial de 2022.

<sup>78</sup>Cfr. art.67º do Código Comercial de 2022.

<sup>79</sup> Que preencham as seguintes condições: a intermediação, especulação, ou intuito de lucro e a profissionalidade, significando que deve praticar os actos da sua actividade mercantil de forma repetida e habitual. Cfr., artigo 2.º, nº1, em conjugação com o artigo 3.º, n.º1, todos do Código Comercial; Vide também MARTINS, Fran (2017). Curso de Direito Comercial. Vol. I, 40ªed., editora Forense, Rio de Janeiro, pg.83.

<sup>80</sup>Cfr., art.2.º, nº1, do Código Comercial, aprovado pelo decreto-lei nº1/2022, de 25 de Maio.

<sup>81</sup>VASCONCELOS, Pedro Pais. *Direito Comercial. Almedina, Pg.268*

haver fornecimento de um material já feito, como ocorre devido à própria natureza do contrato “*actividade de intermediação, enquanto contrato de distribuição*” em que o vendedor já coloca no mercado produtos já feitos, será que não estaremos perante um contrato de compra e venda comercial? Não parece lógica essa afirmação, pois como era avançado nos outros regimes<sup>82</sup> e pela doutrina<sup>83</sup>, o contrato de compra e venda comercial é um negócio jurídico, pelo qual uma das partes (o vendedor) aliena à outra (a compradora), mediante um preço, uma coisa móvel ou imóvel<sup>84</sup>, tendo como efeito a transmissão da propriedade, seja ou não bem acabado. E mais, o legislador emprega o termo “fornecimento”. Será que não haveria diferença entre “compra e venda comercial e Fornecimento<sup>85</sup>”? Nos parece haver; se não, não haveria necessidade de se estabelecerem regimes diferentes, designadamente o de Contrato de Compra e Venda, artigo 147 e ss e o de fornecimento, artigo 416 e ss do RJCC.

O artigo 147.º,nº1, do RJCC suscita, ainda, dúvidas, relativamente aos conceitos<sup>86</sup>: “parte essencial”; “materiais necessários”; “conteúdo/parte essencial”. Qual seria definição ideal a esses conceitos? O seu emprego vago leva a interpretações relativas, e de forma casuística.

Ademais, no artigo 148.º do RJCC, o legislador estabelece um conjunto de exclusões, uma delas é a não aplicação da secção quando seja venda de bens adquiridos para uso pessoal, familiar ou doméstico, salvo se o vendedor, em qualquer momento anterior à conclusão do contrato ou no momento da sua conclusão, não conhecesse ou devesse ter conhecimento que os mesmos tenham sido adquiridos para um desses usos, al.a) art.148 do RJCC.

---

<sup>82</sup> O Código Comercial de 2005, no que diz respeito ao regime do contrato de compra e venda comercial, a sua definição era a patente do código civil, artigo 874, com as necessárias adaptações, devido ao seu carácter supletivo.

<sup>83</sup> CUNHA, Paulo Olavo (2018). *Direito Comercial e do MERCADO*. 2ªed., Almedina, pg. 299; CORREIA, Miguel J.A.Pupo. *Direito Comercial*. 12ªed., Ediforum, pg.504; CORDEIRO, António Menezes (2012). *Direito Comercial*. 3ªed., Almedina, pg.838.

<sup>84</sup> CUNHA, Paulo Olavo. *Direito Comercial e do Mercado*, Pg.299

<sup>85</sup> Embora, alguma doutrina defenda que o contrato de fornecimento seja um contrato de compra e venda comercial, que se decompõe em numerosas compras e vendas parciais, sendo classificadas como complexas (Vide. GONÇALVES, Luís Da Cunha. *Da Compra e Venda no Direito português*. 2ªedição, Coimbra, pg.536, somos do entendimento de que não se trata de um contrato de compras e vendas, mas sim de uma tipologia contratual própria, contrato de fornecimento, pois possui características distintas daquele outro tipo contratual. Ora vejamos, o contrato de fornecimento é caracterizado por ser duradouro; e também, vezes há em que o fornecedor se obriga não só a dar, mas também a fazer. Este entendimento também é compartilhado ao nível da doutrina, Vide., PIPIA, Humberto. *La compra vendita*. Nº47, Op.cit em GONÇALVES, Luís Da Cunha. *DA Compra e venda no direito Português*. 2ªedição, Coimbra, pg.536.

<sup>86</sup> Estas imperfeições foram observadas, no âmbito de uma análise a CISG, Vide. BOURA, Marta. A obrigação de conformidade e a transferência do risco na Convenção das Nações Unidas sobre contratos para venda Internacional de mercadorias (CISG). pg.16.

Dessa disposição, se pode perceber que, a compra e venda, ao nível do nosso ordenamento, só é mercantil quando celebrada entre dois sujeitos empresários<sup>87</sup>. O que gera desde logo, uma contradição, pois nos termos do artigo 1, n.º2: já há possibilidade de se considerar contrato comercial, se um dos sujeitos for empresário<sup>88</sup>. Quid Júrís?

Essa opção do legislador surgiu em meio ao facto de, o acto misto ser comercial tão só em relação a algum ou alguns dos sujeitos nele interveniente, suscitando-se a questão de saber qual o seu regime jurídico. Será integralmente disciplinado pelo direito civil ou pelo direito comercial, ou antes será a lei civil aplicável apenas aos sujeitos para quem o acto é civil e a lei comercial aos restantes?

Ora, essa exclusão também era consagrada ao nível do Código Comercial de 1888”, no seu artigo 464.<sup>o89</sup>; porém, a consideração era em relação ao Comprador e não ao Vendedor. A razão de ser era de não haver especulação mercantil nestes casos<sup>90</sup>.

Tendo-se definido já a possibilidade de se atribuir a natureza comercial aos actos unilaterais nos termos do artigo 1, al.b) do Código Comercial, no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais vem se consagrar uma contradição; pois, por um lado, no artigo 1, n.º2, do RJCC, o legislador atribui a natureza comercial aos actos unilaterais, e, em simultâneo, tipifica os Contratos de Consumo, nos termos do artigo 25.º do RJCC; por outro lado, vem retirar a natureza comercial dos actos unilaterais, no tipo contratual de compra e venda, no artigo 148, al.a), não obstante no n.º3 do artigo 146.º do RJCC se desconsiderar a natureza comercial e civil para aplicabilidade do regime jurídico do

---

<sup>87</sup> Segundo o autor supra esta solução foi também adoptado por Brasil, com a entrada em vigor do Código Civil de 2002; porém, antigamente, o Código Comercial de 1850, estabelecia que a mercantilidade de um contrato dependia de três requisitos: subjectivo, objectivo e finalístico. O primeiro, pertinente às qualidades dos contratantes, determinava que fosse empresário o comprador ou o vendedor; no nosso caso, solução agora adoptada, nos termos do artigo 1, n.º2 do RJCC, em conjugação com o artigo 1, al.b) do Código Comercial de 2022; o segundo restringia aos bens móveis ou semoventes o objecto do contrato; o último requisito da mercantilidade da compra e venda dizia respeito aos objectivos do negócio, que deveriam ser os de inserir o bem adquirido na cadeia de escoamento de mercadorias. Portanto, actualmente, no nosso ordenamento jurídico, as últimas duas condições não são exigidas.

<sup>88</sup> É importante referir que ao nível internacional (CISG) foi emanada essa regra de exclusão de relações estabelecidas com consumidores ou entre consumidores finais, visto que nestas relações se verifica tipicamente uma desigualdade económica entre as partes que, criando uma necessidade de protecção da parte mais fraca, não é compatível com o alcance atribuído ao princípio da autonomia da vontade no Direito Comercial Internacional, Vide PINHEIRO, Luís De Lima (2005). *Direito Comercial Internacional: Contratos comerciais internacionais, convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias, arbitragem transnacional*. Almedina, pg.20.

<sup>89</sup>Cfr., art.464.º do Código Comercial de 1888, com o seguinte conteúdo:

“**Compras e vendas não comerciais**”:- Não são consideradas comerciais:

1º As compras de quaisquer coisas moveis destinadas ao uso ou consumo do comprador ou da sua família, e as vendas que porventura desses objectos se venham a fazer....

<sup>90</sup> VASCONCELOS, Pedro Pais. *Direito Comercial*. Almedina, Pg.260.

contrato de compra e venda comercial<sup>91</sup>, o que gera logo a partida uma contradição ao nível da sistemática comercial.

Ora, tratando-se nessa situação de um acto unilateral e caracterizado à luz do nº2, do artigo 1.º do RJCC, como sendo suscetível de ser integrado na categoria dos contratos comerciais; e, do Código Comercial de 2022, al.b) art.1 como sendo relação jurídica que é regulada por este, e por isso, acto comercial, qual seria a razão de o legislador proceder a exclusão dessa qualificação? Como deverá ser apreciada a especialidade mercantil exercida pelo empresário comercial que procede a venda para o consumo? Feita esta indagação, parece infundada a exclusão desses actos de vendas para o consumo porque, ao nível do nosso ordenamento jurídico moçambicano para a qualificação de um acto como comercial basta que um dos sujeitos esteja no exercício da sua empresa; daí a necessidade de reflectirmos se se trata de uma revisão ou de uma verdadeira reforma, erradicando ou afastando toda a ideologia anteriormente estabelecida.

Relativamente a problemática apresentada pelo nosso legislador no RJCC, na exclusão dos actos mistos como comerciais. Essa discussão já tem assento ao nível da doutrina e do direito comparado.

Na perspectiva de Fernando Olavo, foram desenvolvidas, duas teorias<sup>92</sup>:

- O sistema da unidade; e o
- O sistema de cisão.

Segundo o sistema da cisão: aplicar-se-á o direito comercial ao sujeito para o qual o acto misto é mercantil e o direito civil ao sujeito para o qual o acto misto apresenta natureza civil<sup>93</sup>.

---

<sup>91</sup>A desconsideração consagrada pelo legislador para a aplicabilidade da secção do contrato de compra e venda, nos termos do nº3 do artigo 146, do RJCC, leva ao intérprete a conclusão de que podemos aplicar esta secção também aos contratos de compra e venda civil, pois a sua natureza pouco importa. Basta para a sua aplicabilidade que seja um contrato de compra e venda. Ora, esta disposição faz com que mesmo a exclusão feita pelo legislador, no artigo 148.º, al.a) não tenha razão de ser. Qual seria a relevância de o legislador acautelar os contratos em que sejam destinados ao consumo? Se se seguíssemos essa via, consideraríamos contrato civil/aplicaríamos o regime civil, mas mesmo assim, por força do nº3 do artigo 146.º, do RJCC, aplicaríamos o RJCC. Portanto, só em relação a estes dois dispositivos legais, verifica-se a falta de harmonia jurídica.

<sup>92</sup> OLAVO, Fernando. *Direito Comercial*. 2ª edição, Pg.116-119; PEREIRA, J.M. Esteves. *Comércio: Operações, documentação, legislação*. 4ª ed., Platano, pg.22; CORREIA, Miguel J.A.Pupo. *Direito Comercial: Direito da Empresa*, 10ª ed., Ediforum, pg.423; CORREIA, António Ferrer (1994). *Lições de Direito Comercial*. Portugal: Lex, Vol. I, II, III, pg.42

<sup>93</sup> Este sistema foi adoptado no direito francês, porém, suscita consideráveis dificuldades, de ordem lógica, como de ordem prática. Difícil se torna compreender que um mesmo acto tenha regimes diversos e variáveis segundo a natureza que ele assume relativamente a cada um dos seus intervenientes.

Porém, se tratando de contratos sinalagmáticos, sendo os regimes civil e comercial díspares, chega-se por este sistema ao absurdo de regular em moldes diversos o direito atribuído a uma parte e a obrigação que se lhe contrapõe e vincula a outra parte. As dificuldades surgem quando se procura resolver as questões de forma de um acto misto, pois são de diferente intensidade as exigências que, quanto a este particular, o Direito civil e Direito comercial impõem.

Segundo o sistema de unidade, aplicar-se-á uma só disciplina jurídica ao acto misto, nesse caso, o direito comercial. Esta solução tem sido adoptada por muitos ordenamentos jurídicos. É o caso de Portugal e Moçambique, no Código Comercial de 1888, no seu artigo 99.º, ao estabelecer que, *“embora o acto seja mercantil só em relação a uma das partes, será regulado pelas disposições da lei comercial quanto a todos os contratantes, portanto, mesmo quanto àqueles para quem o acto tem natureza civil”*. A par desta disposição, estabelecia o parágrafo único do artigo 100 que *“não são solidárias as obrigações derivadas de acto misto para os sujeitos relativamente aos quais este não tem natureza comercial”*<sup>94</sup>

A solução em Moçambique, veio a consolidar-se com a adopção do Código Comercial de 2005, nos termos do artigo 5, contendo a seguinte redacção:

*“Regime dos actos de comércio unilaterais”*: Embora o acto seja mercantil só com relação a uma das partes, será regulado pelas disposições da lei comercial quanto a todos os contratantes, salvo as que só forem aplicáveis àquele ou àqueles por cujo respeito o acto é mercantil, ficando, porém, todos sujeitos à jurisdição comercial.

Dessa disposição, conclui-se que, embora tenha o legislador optado pela adopção do *sistema de unidade*, não tenha sido em absoluto, pois exclui as disposições exclusivamente aplicáveis aos empresários comerciais. Mesmo assim, estão todos sujeitos à jurisdição comercial.

Relativamente a aplicabilidade do artigo 99 do Código Comercial de 1888, no que diz respeito aos actos mistos, diante do debate doutrinário apresentado ao longo do desenvolvimento, concluímos que, embora, esta disposição fizesse referência apenas aos contratos, a verdade é que fosse aplicável, naquela altura, por analogia, também aos actos mistos.

---

<sup>94</sup> Esta ideia também foi consolidada pela jurisprudência, no assento do Supremo Tribunal de Justiça, de 27 de Novembro de 1964 (in Diário do Governo, de 19 de Dezembro), que decidiu não ser o art.10.º do Código Comercial aplicável ao outorgante em relação ao qual o contrato de compra e venda comercial não é mercantil.

Quanto aos usos mercantis que podem ser adoptados tácita/expressamente pelas partes, artigo 150.º, o legislador embora tenha colocado a possibilidade de as partes estabelecerem o contrário, condiciona a aplicabilidade dos usos ao reconhecimento e aplicação internacional. *Quid Júris se a prática não for conhecida no comércio internacional? Seria adequado que não se reconhecesse um uso nacional como comercial, só porque não é conhecido no comércio internacional?*

Afinal, seria um regime interno, com primazia das regras internas em relação as internacionais, ou seria um regime interno com primazia das regras internacionais? Parece-nos figurar a última realidade, o que é desde logo problemático, uma vez que a actividade comercial acompanha a evolução da sociedade, tendo em conta as suas especificidades; e nessa situação, estamos perante uma realidade de risco de valorização exclusiva dos costumes internacionais, esquecendo-se dos usos específicos dos empresários moçambicanos.

Diferentemente do que sucedia no Código Comercial de 2005, no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, há o uso acrescido do conceito indeterminados, como sucede ao nível internacional, sendo que esta opção já possui críticas ao nível da doutrina<sup>95</sup>; e, não seja por isso, opção mais acertada.

Veja-se que, tais conceitos adoptados no nosso RJCC, são os também empregues na CISG, evidenciados pelo uso constante de expressões como: “*Razoabilidade*”<sup>96</sup> (ex: na interpretação das declarações e outros comportamentos de uma parte, deve ser tido em conta o sentido que lhe atribuiria uma pessoa razoável, com a mesma qualificação e na mesma situação<sup>97</sup>) e “*intenção*” (ex.: na interpretação das declarações e outros comportamentos de uma parte, deve ser tido em conta a intenção, que a parte teria no momento da contratação<sup>98</sup>).

Ainda na mesma senda, por virtude desta opção<sup>99</sup>, concede-se um poder amplo ao órgão judiciário para a tomada de decisões<sup>100</sup>, o que constitui uma desvantagem devido a

---

<sup>95</sup> JUNIOR, Ruy Rosado de Aguiar. Aspectos da Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) - 1980, pg.1426-1427

<sup>96</sup> Esse conceito é empregue pela CISG na interpretação do contrato, sendo de natureza objectiva.

<sup>97</sup> Cfr., artigo 8.2, da CISG

<sup>98</sup> Cfr., art.8.1, da CISG. Este conceito também é empregue na interpretação do contrato, assumindo a natureza subjectiva, por estar intimamente ligado a parte contratante.

<sup>99</sup> Esta opção legislativa, já foi objecto de muitas críticas, já ao nível da análise da CISG.

<sup>100</sup> Este posicionamento também é compartilhado ao nível da doutrina, nas palavras de Marta Boura “*a vacuidade dos conceitos usados na Convenção levará a que os tribunais de cada Estado interpretem os preceitos do tratado segundo os conceitos nacionais*”, Vide, BOURA, Marta. *A obrigação de conformidade e a transferência do risco na Convenção das Nações Unidas sobre contratos para venda internacional de mercadorias (CISG)*, pg.61.



dinâmica da actividade comercial, pois esta não se compadece com a morosidade que caracteriza os tribunais;

Ora vejamos, em caso de conflitos, por exemplo: no que diz respeito ao conceito de razoabilidade, na determinação do tempo para o exame de mercadorias, as partes recorrerem a um tribunal arbitral. *Quid iuris* quanto às custas (despesas que poderão incorrer) face ao lucro que caracteriza a sua actividade ou em casos de custos mais altos em relação ao negócio que pretendem acordar?

O poder judicial está reconhecidamente mal preparado para sanar as omissões legislativas. Ela está sob pressão para resolver litígios específicos e não dispõe nem de tempo livre, nem de infra-estruturas e acesso a informações como o governo ou a Assembleia da República<sup>101</sup>.

Sendo certo que, relativamente as expressões indeterminadas, para Judith Martins-Costa, “*o padrão da razoabilidade constitui a tradução do senso comum, vale dizer, do que é tido, como em certas circunstâncias, em certo momento e em certa comunidade (seja nacional, cultural, profissional ou outra) como racional, equilibrado, prudente ou sensato*”<sup>102</sup>.

Olhando para o enunciado acima, pode-se assumir, portanto que, não constitui a opção mais acertada o recurso a conceitos indeterminados ao nível do nosso ordenamento jurídico moçambicano, pois é susceptível de gerar conflitos entre as partes, ser motivo de obstáculo ao exercício excelente da actividade mercantil, pois o que é racional, equilibrado, sensato ou prudente em certo sujeito, membro de uma certa comunidade, pode não ser para um sujeito, membro de uma outra comunidade ou região.

O recurso a estes conceitos gera, de certa forma, lacunas, obrigando ao intérprete a proceder a um exercício mais árduo na aplicação do seu regime<sup>103</sup>. Estas lacunas são originadas pela adopção das regras internacionais, pois foi assim optado pelos Estados,

---

<sup>101</sup> Para este entendimento: Vide, Michael R. *Preenchimento de lacunas na Convenção de Viena sobre compra e venda internacional de mercadorias*, pg.538.

<sup>102</sup> MARTINS-COSTA, Judith H (1995). *Os princípios informadores do contrato de compra e venda internacional na Convenção de Viena de 1980*. Revista de informação Legislativa, Brasília, ano 32, n.126.p.123.

<sup>103</sup> Em relação a um dos conceitos usados repetidamente “razoabilidade”, conforme afirma Luiz Olavo Baptista, ela é um padrão aplicado pelo intérprete ou julgador. A sua apreciação deve ser feita de maneira objectiva, isto é, levando em conta os elementos que constatados objectivamente permitam chegar a uma conclusão. Vide. BAPTISTA, Luiz Olavo (2011). *Contratos Internacionais*. Volume I, 1ª edição, Lex editora, São Paulo, Pg.149.

em matéria em que não houve consenso; sendo certo que, em relação as lacunas da CISG, foi acordado o preenchimento pelo recurso ao direito substantivo nacional.<sup>104</sup>

---

<sup>104</sup> ROSLER, Von Hannes. *Siebzig*, ob.cit., p.45

### **CAPÍTULO III: INCORPORAÇÃO DO REGIME INTERNACIONAL NO QUADRO LEGAL MOÇAMBICANO**

Nesta parte do trabalho, apresentamos as diferentes análises feitas ao corpus da pesquisa, respondendo as questões de partida relacionadas e conseqüentemente os objectivos específicos, respectivamente. Para começar, faz-se uma análise comparada entre o regime jurídico do contrato de compra e venda comercial e as regras internacionais.

#### **3.1. Análise Comparativa do Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial em Moçambique e das Regras Internacionais**

A análise Comparativa que se pretende fazer é em relação as regras da Convenção de Viena de 1980<sup>105</sup>.

A *Convenção de Viena de 1980* (CISG), objecto de inspiração do nosso legislador, apresenta-se segundo Rui Ramos, como mais uma etapa do longo processo de unificação legislativa em matéria de compra e venda internacional de mercadorias<sup>106</sup>. Assim, a grande inovação trazida pelo nosso Legislador no regime actual é a importação de regras internacionais ao Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial, havendo maior regulamentação do Contrato de Compra e Venda Comercial, diferentemente do regime anterior.

Neste sentido, importa referir que, a contratação, isto é, o acordo bilateral pode produzir-se no âmbito interno e internacional. Por assim se dizer, na visão de Paulo Cunha, “quando os elementos constitutivos do contrato (partes, objecto, lugar onde se pactua a obrigação, lugar onde deverá surtir seus efeitos) se originam e se realizam

---

<sup>105</sup> A Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias, também conhecida pela sigla em inglês CISG, foi aprovada a 11 de Abril em 1980, em Viena, e tem como objectivo uniformizar as regras sobre a formação e a execução dos contratos internacionais de compra e venda, eliminando, dessa forma, obstáculos jurídicos às trocas internacionais e favorecendo o desenvolvimento do comércio internacional; Cfr., Preâmbulo da CISG; Vide, ZUBARÁN, Eduardo. *Compra e venda internacional de mercadorias: Estudos sobre a Convenção de Viena DE 1980*. Atlas, pg.147; PINHEIRO, Luís de Lima. *Estudos de Direito Comercial Internacional*. Almedina, Pg.273

<sup>106</sup> RAMOS, Rui Manuel Moura; SOARES, Maria Ângela Bento. *Contratos Internacionais*, Pg.11

dentro dos limites geográfico-políticos de um único país, estamos situados no âmbito interno das obrigações”<sup>107</sup>.

Por sua vez, Irineu Strenger, afiança que, quando as partes contratantes tenham nacionalidades diversas ou domicílio em países distintos, quando a mercadoria ou o serviço objecto da obrigação seja entregue ou seja prestado além-fronteiras, ou quando os lugares de celebração e execução das obrigações contratuais tampouco coincidam, estaremos no âmbito dos *contratos internacionais*<sup>108</sup>.

Nessa vertente, nota-se que, no regime jurídico do contrato de compra e venda comercial, semelhantemente ao que sucede na CISG, inicia-se, por uma série de disposições tendentes a delimitar o seu campo de aplicação e a fornecer os critérios gerais que deverão guiar a respectiva interpretação<sup>109</sup>, fazendo uma abertura a aplicabilidade aos contratos internacionais, quando estabelece que a “*presente secção aplica-se a contrato de compra e venda comercial entre partes que tenham o seu estabelecimento em Moçambique ou em diferentes Estados*”. Assim coloca-se a possibilidade de aplicação a partes que tenham estabelecimento em diferentes Estados, característica dos Contratos Internacionais, conceito do nº1 do artigo 1 da CISG.

Na convenção, assim como no regime jurídico do contrato de compra e venda comercial, não se definiu o conceito de “estabelecimento”. Em relação a CISG, discutiu-se entre os Estados, em Viena, aquando da sua elaboração, uma definição para “*place of business*”, mas não se chegou a um acordo<sup>110</sup>.

Existem actualmente segundo Rui Júnior, dois conceitos do estabelecimento<sup>111</sup>:

- i) é toda instalação de uma certa duração, estabilidade e com determinada autonomia para dedicar-se aos negócios<sup>112</sup>;
- ii) é o lugar onde se celebram os negócios de maneira habitual, e não o lugar onde o comerciante tenha a locação ou o lugar físico para desenvolver seu negócio<sup>113</sup>.

---

<sup>107</sup> CUNHA, Paulo Olavo (2018). *Direito Comercial e do MERCADO*. 2ªed., Almedina, Pg.301; ROQUE, Ana. *Direito Comercial Internacional*. Âncora, pg.17; ALMEIDA, José Eusébio; GERALDES, Manuel Tomé, GOMES (2007). *O Direito dos negócios e societário*. Instituto Nacional de Administração. pg.24

<sup>108</sup> STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comercio*. 4ªed., São Paulo, pg.33

<sup>109</sup> SOARES, Maria Ângela; RAMOS, Rui Manuel. *Contratos Internacionais: Compra e Venda, cláusulas penais, arbitragem*. Almedina, Pg.17

<sup>110</sup> JÚNIOR, Ruy Rosado de Aguiar. Aspectos da convenção de Viena sobre a compra e Venda internacional de mercadorias (CISG) -1980, Pg.1412

<sup>111</sup> JÚNIOR, Ruy Rosado de Aguiar. Aspectos da convenção de Viena sobre a compra e Venda internacional de mercadorias (CISG) -1980, Pg.1412

<sup>112</sup> Esta concepção traduz-se na ideia de organização exigida no exercício da actividade comercial

<sup>113</sup> Esta concepção defende como elemento primordial o princípio da actividade mercantil ser exercida de forma constante.

Quanto à determinação da internacionalidade do contrato: no nº2 e 3 do artigo 146.º do RJCC também se estabelece uma redacção que consta do nº2 e 3 do art.1 da CISG, ao estabelecer que “*não é tomado em conta o facto de as partes terem estabelecimento em Estados diferentes, sempre que tal não seja cognoscivo e nem evidente das diversas circunstâncias*”. Significando que a circunstância de as partes terem o seu estabelecimento em países diferentes só é relevante quando resultar “*do contrato, de transacções anteriores entre as partes, de informações dadas por elas em qualquer momento antes ou durante a conclusão do contrato*”<sup>114</sup>.

No que diz respeito à definição: ao se estabelecer no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais a definição do contrato de compra e venda comercial e as suas exclusões, art.147 e 148, o nosso legislador optou também por adoptar conceitos internacionais. Tal realidade é evidenciada pelo facto de a Convenção ser aplicável, também, por força do disposto no art.3, nº1, ao fornecimento de mercadorias a fabricar ou a produzir<sup>115</sup>, excepto se o contraente que as encomendou tiver de fornecer uma parte essencial dos elementos materiais necessários para o fabrico ou produção ou se a parte preponderante da obrigação do contraente que fornece as mercadorias consistir num fornecimento de mão-de-obra ou de outros serviços, nos termos do art.3, nº2, e nº1 II parte, da CISG.<sup>116</sup>

Tendo-se dito isso, a conclusão a que se chega é de ser a mesma redacção do RJCC, respeitante a definição do contrato de compra e venda comercial<sup>117</sup> e a respeitante as exclusões<sup>118</sup>. Relativamente a interpretação das declarações das partes, o legislador comercial estabelece no artigo 149.º do RJCC a mesma regra que a da CISG, no seu

---

<sup>114</sup>Cfr., artigo 1, paragrafo 2, interpretação feita em SOARES, Maria Ângela; RAMOS, Rui Manuel. *Contratos Internacionais: Compra e Venda, cláusulas penais, arbitragem*. Almedina, pg.19

<sup>115</sup>Essa disposição já possui jurisprudência, veja-se por exemplo, a sentença de *Oberlandesgericht Frankfurt am Main* de 17 de Setembro de 1991, disponível em CISG-Online. Na espécie, um fabricante italiano aceitara produzir determinado número de pares de sapatos de acordo com as especificações fornecidas pelo comprador, estabelecido na Alemanha. O tribunal considerou o contrato abrangido pela Convenção, nos termos do art.3, nº1. Apud VICENTE, Dário Moura. VICENTE, Dário Moura (2004). *Estudos de Direito Comercial Internacional: formação dos contratos internacionais. Vol.I, 1ªed.*, Almedina, pg.275.

pg.

<sup>116</sup>Cfr. a sentença do Supremo Tribunal Austríaco de 27 de Outubro de 1994, in CLOUT, caso nº105; Apud VICENTE, Dário Moura (2004). *Estudos de Direito Comercial Internacional: formação dos contratos internacionais. Vol.I, 1ªed.*, Almedina, pg.276.

<sup>117</sup>Cfr., artigo 147.º, do RJCC.

<sup>118</sup> Cfr., artigo 148.º, do RJCC.

artigo 8. Portanto, *as declarações devem sempre ser tidas tendo em conta a intenção de uma parte, ou não sendo aplicável, de acordo com a razoabilidade.*<sup>119</sup>

Relativamente ao cumprimento das obrigações, estabelece o artigo 151.º do RJCC que o estabelecimento relevante, no caso de haver mais de um estabelecimento é o que tiver relação mais estreita com o contrato, na falta, a sua residência habitual. Igual regime é estabelecido pela CISG, artigo 10.

As obrigações, que já foram objecto de abordagem têm igual regime na CISG, nos termos do artigo 30 e seguintes. Assim, a obrigação principal que, para o vendedor decorre do contrato de compra e venda é a entrega da coisa<sup>120</sup>. De algum modo, incluída nesta está aquela outra obrigação de entrega dos documentos relativos à coisa, se for caso disso<sup>121</sup>. Avança a doutrina que, esta última obrigação justifica-se pela necessidade de o comprador poder fruir plenamente o seu direito sobre a coisa<sup>122</sup>.

Daqui resultam, essencialmente, duas características importantes, segundo Marta Boura:

- i) O bem terá de ser passível de entrega, portanto “movível”; e
- ii) A propriedade terá de ser transferível<sup>123</sup>.

Quanto à entrega dos bens/mercadorias, igual regime do artigo 153 e ss do RJCC se estabelece na CISG.

Em primeiro lugar, as mercadorias devem ser entregues no lugar convencionado pelas partes. Em segundo lugar, se o Vendedor se não estiver obrigado a entregar as mercadorias noutro lugar especial, a sua obrigação consiste em remeter ao primeiro dos transportes (quando o contrato de compra e venda implicar um transporte)<sup>124</sup>. Nesse caso, o vendedor desonera-se da obrigação de entrega, remetendo as mercadorias ao primeiro transportador da cadeia que as fará chegar ao comprador<sup>125</sup>. A doutrina<sup>126</sup> chama de dívidas de envio ou remessa (*schickchulden*), isto é, aquelas obrigações que, versando sobre coisa que deva ser transportada, se definem pela circunstância de o lugar do cumprimento ser diverso do local para onde a coisa deva ser enviada

---

<sup>119</sup> Esse conteúdo da CISG evidencia o uso recorrente aos conceitos indeterminados e subjectivos, como a intenção, razoabilidade, tal como anteriormente avançado.

<sup>120</sup>Cfr., artigo 30, da CISG

<sup>121</sup>Cfr., artigo 30, da CISG

<sup>122</sup> SOARES, Maria Ângela; RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais*. Almedina, pg.77

<sup>123</sup> BOURA, Marta. *A obrigação de conformidade e a transferência do risco na Convenção das Nações Unidas sobre contratos para venda internacional de Mercadorias (CISG)*, pg.14.

<sup>124</sup>Cfr., artigo 153, al.a), do RJCC.

<sup>125</sup> Este regime, ao nível internacional, só é aplicável quando outra coisa não resulte do contrato. Pode, por exemplo, utilizar-se num contrato uma das fórmulas consagradas no comércio Internacional, INCOTERMS; Vide, SOARES, Maria Ângela; RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais*. Almedina, pg.80

<sup>126</sup> Idem

Em todos os casos não contemplados nas alíneas do artigo 31, da CISG e 153.º do RJCC, o vendedor deverá pôr as mercadorias à disposição do comprador<sup>127</sup> no lugar onde ele, vendedor, tinha o seu estabelecimento.

Duas hipóteses são apresentadas, tanto pela convenção<sup>128</sup>, tanto pelo RJCC<sup>129</sup>:

Se o contrato disser respeito a uma coisa genérica que deva ser escolhida de um conjunto determinado ou, ainda, a uma coisa que deva ser produzida ou fabricada em certo lugar, o lugar do cumprimento da obrigação é o lugar onde elas se encontravam (ou onde deviam ser fabricadas ou produzidas) ao tempo da conclusão do negócio. Porém, o preceito da CISG, assim como do RJCC, requer ainda, para aplicação daquela regra, que as partes soubessem, no momento da celebração do contrato, que as mercadorias se encontravam nesse lugar<sup>130</sup>.

Parece-nos, entendimento também partilhado na doutrina<sup>131</sup>, que, a entender-se justificado um regime especial para o tipo de transacções em causa (partindo da hipótese que nestes casos os contraentes como que entendem ser este o lugar natural da realização da prestação), deveria exigir-se o conhecimento pelas partes do local onde a coisa se encontrava à data da conclusão do contrato

O regime relativo à identificação das mercadorias no caso de terem sido remetidas a um transportador, artigo 154 do RJCC, também se acha previsto no artigo 32 da CISG. Quanto à obrigação de entrega das mercadorias, tanto na CISG, como no RJCC, deve ser na data prevista, a ser determinável pelas partes; e no que diz respeito à remissão dos documentos, deve ser na data, local e condições fixadas pelas partes, igual regime é fixado tanto na CISG, assim como no RJCC, nos termos dos artigos 155 e 156, respectivamente, e artigos 33 e 34, da CISG.

Em relação a conformidade: dada a importância de que estes problemas se revestem no domínio dos contratos de compra e venda, particularmente nos de natureza internacional, o legislador convencional, assim como do RJCC, dedicou-lhes um significativo espaço de regulamentação.

---

<sup>127</sup> Considera-se que as mercadorias estão à disposição do comprador quando o vendedor levou a efeito todos os actos necessários para que aquele tomasse posse delas. Assim o declara o Comentário ao Projecto de Convenção elaborado pelo Secretariado da CNUDCI, em análise ao artigo 29 (Documento A/CONF. 97/5 da Nações Unidas).

<sup>128</sup>Cfr., artigo 31, al. b), da CISG.

<sup>129</sup>Cfr., artigo 153.º, al.b), do RJCC.

<sup>130</sup> Este é também, por exemplo, a solução do Código Civil italiano, artigo 1510, 1.

<sup>131</sup> SOARES, Maria Ângela; RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais*. Almedina, Pg.80

A CISG, no seu parágrafo 2 do art.35<sup>132</sup>, assim como o RJCC, no seu artigo 157.º, enuncia os índices a ter em conta para se avaliar a conformidade das mercadorias entregues às contempladas no contrato. Contudo, a concretização de tais índices, são de índole variada, a saber: *a quantidade, a qualidade, o tipo, a embalagem*<sup>133</sup> e o  *acondicionamento das mercadorias*.

Assim, estabelecem os dois regimes que, o *Vendedor deve entregar as mercadorias pela quantidade, qualidade e tipo que correspondam às previstas no contrato e que tenham sido acondicionadas de acordo com a forma prevista no contrato*, artigo 35 da CISG. Estabelece a CISG, assim como o RJCC, a responsabilidade do Vendedor por qualquer falta de conformidade que exista no momento da transferência do risco para o Comprador<sup>134</sup>, artigo 36 e ss, CISG, e artigo 158.º e ss, do RJCC.

Em relação às *disposições comuns às obrigações do Vendedor e do Comprador*, regime consagrado no artigo 193.º e ss do RJCC, e artigo 71 e ss, da CISG: em caso de incumprimento previsível, uma parte pode suspender o cumprimento das suas obrigações, mesmo após a conclusão do contrato, se resultar de uma série insuficiência na capacidade da outra parte para cumprir ou na sua solvência, ou, o modo como se dispõe a cumprir ou como cumpre o contrato<sup>135</sup>, al.a) e b) do nº1 do artigo 193.º e 71 da CISG; ou, se resultar de previsível incumprimento contratual fundamental, pode

---

<sup>132</sup> O preceito em análise, limita-se afinal a realçar, em sede de conformidade das mercadorias, a consabida regra segundo a qual o contrato deve ser pontualmente cumprido; e assim o prescreve, como princípio geral e abarcando todo o âmbito contratual, a nossa lei (código Civil, artigo 406.º,nº1).

<sup>133</sup> A questão relacionada ao embalamento, aborda a doutrina que se estabeleceu como critério de aferição da conformidade, justificando-se pela natureza transfronteiriça da compra e venda coberta pela CISG, Vide, BOURA, Marta. *A obrigação de conformidade e a transferência do risco na Convenção das Nações Unidas sobre contratos para venda internacional de mercadorias (CISG)*, pg.60

<sup>134</sup> Assim o vendedor torna-se responsável por qualquer falta de conformidade que exista no momento da transferência do risco ou seja, quando as mercadorias não correspondam a qualidade, quantidade e tipo de embalagem prevista no contrato, o vendedor torna-se responsável, ainda que essa falta venha a ser detectado/apareça posteriormente à transferência do risco. Relativamente a transferência do risco, importa referir que a perda ou deterioração das mercadorias ocorrida após a transferência do risco não libera este da obrigação de pagar o preço, salvo se ficarem a dever a acto ou omissão do vendedor; Cfr. artigo 66 e ss da CISG; e artigo 188.º, do RJCC

<sup>135</sup> Em ambos regimes, pretende-se acautelar nessas situações o sacrifício acrescido de uma das partes no cumprimento de suas obrigações, não tendo a outra parte capacidade para o cumprimento de sua obrigação. Assim, sendo uma situação previsível, dá-se a faculdade de a outra parte (que encontra-se em uma situação de impossibilidade de ver as suas expectativas contratuais alcançadas), querendo, por existir um motivo justificável, suspender o cumprimento também de suas obrigações. A figura da suspensão contratual encontra-se prevista, em nosso RJCC, no artigo 122.º, segundo o qual uma parte pode negar-se a cumprir o contrato se a outra não o cumprir, a menos que, pela sua natureza ou por acordo das partes, o cumprimento de uma deva preceder a outra. Portanto, só nessas três situações se veda a suspensão do contrato. 1ª Quando a natureza do contrato impeça; 2ª Quando haja acordo das partes nesse sentido; 3ª o cumprimento da parte que pretenda suspender seja crucial/determinante para o cumprimento da obrigação da outra parte.



resolver o contrato<sup>136</sup>, nos termos do artigo 194.º do RJCC, e artigo 72 da CISG. Em caso de entrega de bens por prestações sucessivas, nos termos do artigo 195.º do RJCC e art.73 da CISG, se o incumprimento de uma das prestações por uma das partes constituir um incumprimento fundamental, a outra parte pode declarar resolvido o contrato.

Em relação às perdas e danos<sup>137</sup>, a outra parte tem direito à indemnização correspondente as perdas que sofreu, bem como aquilo que deixou de receber por virtude das perdas<sup>138</sup>, nos termos do artigo 196.º do RJCC e 74 da CISG. Quanto ao incumprimento, em ambos regimes vigora a regra geral de que *nenhuma parte pode invocar o não cumprimento pela outra parte quando tal incumprimento se deva a um acto ou omissão daquela*, nos termos do artigo 202.º do RJCC, e artigo 80.º, da CISG<sup>139</sup>

Relativamente à conservação das mercadorias: igual regulação é feita pelo Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, nos seus artigos 207.º -210, e pela CISG, nos seus artigos 85-88, dispondo que, nos casos em que o pagamento do preço e a entrega das mercadorias devam fazer-se simultaneamente, se o comprador tardar a aceitar as mercadorias, o vendedor deve tomar todas as medidas razoáveis para evitar a

---

<sup>136</sup>Está prevista no RJCC como uma das formas de extinção da relação contratual, em que uma das partes, havendo justo motivo, emite uma declaração unilateral, extinguindo a relação contratual; Cfr., artigo 127.º, n.º1, conjugado com o artigo 128.º, todos do RJCC.

<sup>137</sup>Perdas e danos são uma consequência do inadimplemento culposos do devedor; representam os prejuízos causados pelo descumprimento obrigacional, por virtude de actuação culposa por parte do devedor, surgindo assim, o dever de indemnizar. Assim, dano, no entendimento de Clóvis Beviláquia, é toda diminuição dos bens jurídicos da pessoa. Apud <https://vlex.com.br/vid/das-perdas-danos-399565378>

<sup>138</sup>Essa noção se funda na chamada doutrina da “**causalidade adequada**”. De acordo com ela, determinada acção ou omissão será causa de certo prejuízo se, tomadas em conta todas as circunstâncias conhecidas do agente e as mais que um homem normal poderia conhecer, essa acção ou omissão se mostrava, à face da experiência comum, como adequada à produção do referido prejuízo, havendo fortes probabilidades de o originar; Vide TELLES, Galvão. *Manual das Obrigações*, N.º229. COELHO, Pereira. *A causalidade na responsabilidade civil, em direito português, RDES, Ano XII (1965), n.º3, p.39 e ss. E n.º4, p.1 e ss. Apud SOARES, Maria Ângela; RAMOS, Rui Manuel Moura. Contratos Internacionais*. Almedina, 1.ªed., vol.I, pg 201. A teoria da causalidade adequada tem, contudo, sido entendida com nuances várias, devendo destacar-se as suas vertentes, positiva- que define a adequação pela afirmativa, ao considerar, por exemplo, que determinado facto é de molde a produzir certos danos; e negativa- que, antes, exclui da relação de adequação os factos que se representam indiferentes para a produção dos danos; Vide SOARES, Maria Ângela; RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais*. Almedina, 1.ªed., vol.I, pg.201.

<sup>139</sup>Não suscita dúvidas a bondade da doutrina corporizada neste preceito. Com efeito, não faria sentido e constituiria uma grave ofensa à ideia de justiça, que uma qualquer das partes pudesse pretender retirar dividendos da falta de cumprimento das obrigações da sua contraparte, quando ele tem afinal como causa um facto (acto ou omissão) seus. Sendo assim, a norma convencional mais não é, pois, do que uma especial explicitação do princípio da boa-fé, integrando aqui um corolário que se evoca sob a expressão *venire contra factum proprium*; Vide a dissertação de GRIESBECK, Michael (1978). *Venire contra factum proprium. Versuch einer systematischen und theoretischen Erfassung, Bamberg*; Apud SOARES, Maria Ângela; RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais*. Almedina, pg. 222.

deterioração<sup>140</sup>; e, no caso de o Comprador já ter recebido as mercadorias, e quiser recusar as mesmas<sup>141</sup>, deve conservar as mercadorias, desde que o faça sem inconvenientes de pagamento do preço<sup>142</sup>. No caso de haver atraso na posse das mercadorias, a outra parte pode vender as mercadorias, como uma das medidas de conservação, nos termos do artigo 88, evitando sobretudo a rápida deterioração das mesmas<sup>143</sup>, nos termos do artigo 88, n.º 2 da CISG.

Nessa linha, as disposições do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, em concreto o regime jurídico de compra e venda comercial) *foram maioritariamente importadas das regras Internacionais*, em concreto no que diz respeito ao âmbito de aplicação, com as especificidades relativas a aplicação a partes que tenham estabelecimento em Moçambique, artigo 146.º, a definição de Compra e Venda Comercial, art.147.º, exclusões, art.148.º, declarações, art.149.º, o estabelecimento, determinação de conexão com o contrato, artigo 151.º, obrigações do Vendedor e do Comprador, artigo 152.º e ss, 175.º e ss, disposições relativas a transferência do risco, art.188.º -191.º, disposições relativas ao cumprimento, incumprimento, indemnização, resolução, artigos 192-206.º, disposições relativas a conservação dos bens art.207.º e 210.º do RJCC. Assim, analisando o regime jurídico do contrato de compra e venda internacional de mercadorias, importa reflectir-se:

---

<sup>140</sup>Com efeito, a obrigação que aqui é imposta ao vendedor, tem igual razão de ser quer quando ele detém de facto as mercadorias, quer quando estas se encontram, por sua conta, em poder de um terceiro. Este entendimento também é partilhado ao nível da doutrina, acerca da interpretação da CISG, Vide SOARES, Maria Ângela; RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais. Compra e venda, cláusulas penais, arbitragem*, Almedina, 1ªed., vol.I, pg. 241.

<sup>141</sup> Segundo o regime instituído pela CISG, o direito de recusa de mercadorias já entregues pode configurar-se nas duas situações seguintes: quando o comprador possa declarar a resolução do contrato, ainda mesmo depois da entrega das mercadorias pelo vendedor (Cfr., o artigo 49, parágrafo 2), ou quando o comprador possa exigir novas mercadorias em substituição das que tinham sido entregues e não estejam conformes ao contrato (Cfr., o artigo 46, parágrafo 2. Sobre o regime destas hipóteses, Cfr., supra, números 55 e 52, respectivamente.

<sup>142</sup> Nesta situação, também se procura salvaguardar os interesses do comprador, não tornando gravosa em excesso a sua posição, já que também goza do direito de ser reembolsado das despesas que razoavelmente fizer, dispondo para tanto de um direito de retenção sobre as mercadorias à sua guarda, cfr., parágrafos 1 e 2, in fine, do artigo 86, CISG e n.º 2 do artigo 208.º, RJCC.

<sup>143</sup>A obrigação que assim recai sobre o vendedor pode considerar-se uma aplicação do dever geral de agir nos termos requeridos pela boa-fé contratual. A solução vai manifestamente ao encontro dos interesses do comprador a quem convirá que as mercadorias sejam devidamente acauteladas, mesmo para além do momento em que deveria ter tomado posse delas; e também não causa dano ao equilíbrio contratual, uma vez que, nos termos em que aparece delineada, não onera excessivamente o *status contratual* do vendedor, que virá sempre a ser ressarcido (ressarcimento que terá lugar, ou mediante o reembolso, pelo comprador, das despesas efectuadas ou através do produto da venda das mercadorias, accionada pelo mecanismo do artigo 210.º do RJCC, e artigo 88 da CISG, se a ela houver lugar) das despesas necessárias à conservação. Este entendimento também é partilhado na doutrina, Vide, SOARES, Maria Ângela; RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais. Compra e venda, cláusulas penais, arbitragem*, Almedina, 1ªed., vol.I, pg. 243.

- ❖ Terá querido o legislador adoptar a Convenção de Viena sobre a venda Internacional de Mercadorias de 1980, ainda que de forma indirecta<sup>144</sup>, uma vez que ao invés de ratificar esta, importou as suas regras para o Ordenamento Moçambicano?

A CISG não foi até aos dias actuais ratificada pelo Estado moçambicano, não sendo por isso vinculativa, nos termos do artigo 11 da Convenção de Viena sobre direitos dos tratados. Porém, o Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial resulta maioritariamente da importação de regras internacionais da CISG; o que nos leva a concluir que, embora não tenha sido ratificada, as suas regras sejam aplicáveis aos empresários moçambicanos, por adopção do RJCC.

Assumimos que a CISG, que visa regular relações comerciais internacionais, tenha sido adoptada, pela aplicabilidade de suas regras ao nível interno<sup>145</sup>. Essas regras são vinculativas para os empresários moçambicanos, uma vez positivadas; sem prejuízo, de em algumas situações o legislador conceder possibilidade de poderem escolher o contrário, pelo recurso corrente a expressão “salvo estipulação em contrário”. Com efeito, discutimos a seguir as implicações que advém da importação de regras internacionais sobre o ordenamento jurídico moçambicano.

### **3.2. Implicações Jurídicas Resultantes da Importação de Regras Internacionais sobre o Ordenamento Jurídico Moçambicano**

Da importação de regras internacionais (da CISG) para o nosso ordenamento jurídico, resultam implicações, positivas (consubstanciando-se em vantagens) e negativas (consubstanciando-se em desvantagens).

Antes da análise dessas duas vertentes, importa referir que, como resultado dessa importação, semelhantemente a CISG<sup>146</sup>, o Regime Jurídico do contrato de compra e venda comercial não regula questões atinentes a validade do contrato, ou das suas cláusulas, nem os efeitos que contrato pode ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas.

---

<sup>144</sup> Trata-se de conjunto de regras e princípios reguladores das relações do comércio internacional, que se formaram independentemente da acção dos órgãos estaduais e supra estaduais; Vide, PINHEIRO, Luís De Lima. *Direito Comercial Internacional*, pg.21

<sup>145</sup> Afirmação essa adoptada do nosso ponto de vista.

<sup>146</sup> PINHEIRO, Luís de Lima. *Estudos de Direito Comercial Internacional*. Almedina, Pg.277.

Ora, afiguram-se como vantagens, o facto de:

- ❖ Ser um regime mais fiável e consolidado, que concede maior segurança aos empresários estrangeiros que queiram estabelecer-se no Estado moçambicano, uma vez que resulta do regime internacional, que foi objecto de muito debate, longo e aprimorado, tendo em conta interesses dos diversos Estados que estiveram envolvidos. Nesta perspectiva, Dário Vicente<sup>147</sup> afirma que, indirectamente, o alcance da Convenção é mais vasto, estendendo-se às vendas *puramente internas*. Isto porque o regime convencional tem servido de modelo a reformas levadas a cabo no Direito dos Estados contratantes e de terceiros Estados<sup>148</sup>.
- ❖ Demonstra-se como previsível, uma vez que antes de os empresários comerciais, sejam nacionais, quer sejam, estrangeiros que queiram se estabelecer em Moçambique, iniciarem as suas actividades, já conheçam as regras de regulação de suas actividades, contribuindo para maior possibilidade de ser aplicável/escolhida para a regulação de relações empresariais.

Diante dessa situação, denotam-se como desvantagens:

- ❖ A herança das lacunas<sup>149</sup>, conceitos indeterminados<sup>150</sup>, imprecisões, dúvidas<sup>151</sup>, concedendo maior /amplo espaço aos empresários Comerciais na regulação das suas relações, pelo recurso ao uso de “conceitos indeterminados”, e pela “aplicação supletiva”, uma vez que embora vigore o princípio da autonomia da

---

<sup>147</sup>VICENTE, Dário Moura (2004). *Estudos de Direito Comercial Internacional: formação dos contratos internacionais. Vol.I, 1ªed.*, Almedina, pg.276.

<sup>148</sup> Foi o que sucedeu em diversos países europeus, em virtude da Directiva n.º 1999/44/CE do parlamento Europeu e do Conselho, de 25 de Maio de 1999, relativa a certos aspectos da venda de bens de consumo e das garantias a ela relativas. Publicada no *Jornal Oficial das comunidades Europeias* N.º 1 171, de 7 de Julho de 1999, pp. 12 e ss. Para uma análise das relações entre esse texto e a Convenção, veja-se o estudo “*Desconformidade e garantias na venda de bens de consumo: a Directiva 1999/44/CE e a convenção de Viena de 1980*”, in Themis- Revista da Faculdade de Direito da UNL, 2001, pp.121 ss. Reproduzido em *Direito Internacional Privado. Ensaios, vol.I, Coimbra, 2002*, pp.35 e ss). Apud VICENTE, Dário Moura (2004). *Estudos de Direito Comercial Internacional: formação dos contratos internacionais. Vol.I, 1ªed.*, Almedina, pg.276.-277.

<sup>149</sup> Michael R. *Preenchimento de lacunas na Convenção de Viena sobre compra e venda internacional de mercadorias*, pg.529; destaca-se uma das piores lacunas: a taxa de juros prevista no artigo 78 da Convenção que deixou de ser fixada, conteúdo este importado, estabelecido no artigo 200.º do RJCC. Já se avança na obra supra referida que essa situação ocasionou imediatamente uma discussão interminável na literatura e na jurisprudência. Vide., Klaus Bacher in: *Peter Schlechtriem, Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht-CISG-*, Munchen: Beck, 3. Auflage 2000, p.748-751; ou Franco Ferrari em todas as línguas: Riv.dir.civ.41 (1995) 277-291 = Georgia J. Int'Comp.L.24 (1995) 467-478 = (Cornell) Review of the CISG 1995 (1996) 3-19 e novamente em RDA/IBL 15 (1999) 86-93; recentemente em dois artigos: 1 (1997) 3-43 e 2 (1998) 3-35; na Espanha Ma. del Pilar Perales Viscasillas., La determinación del tipo de interés en la compraventa internacional, in: Cuadernos jurídicos (Barcelona) 3 (1996) nº43, 5-12.

<sup>150</sup> JUNIOR, Ruy Rosado de Aguiar. Aspectos da Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) - 1980, pg.1426-1427

<sup>151</sup> BOURA, Marta. *A obrigação de conformidade e a transferência do risco na Convenção das Nações Unidas sobre contratos para venda internacional de Mercadorias (CISG)*, pg.15

vontade, em que as partes têm a faculdade de determinar o conteúdo que lhes aprover, na falta de determinação desse conteúdo, não há um regime prévio que regule as suas relações, fazendo com que voltemos ao vazio, ou seja, sem um direito que regule as relações empresariais. Este factor, embora origine de forma indirecta um equilíbrio a partir da autonomia privada, gera insegurança jurídica; criando situações de falta de harmonia na fixação do conteúdo jurídico;

- ❖ A criação de contradições/divergências ao nível do ordenamento jurídico, em concreto à sistemática comercial, pois as bases em que ela se sustenta (Constituição da República <sup>152</sup>, Código Comercial <sup>153</sup> e leis ordinárias <sup>154</sup>) são diferentes da ideologia internacional. Aquelas assentam-se em valores, necessidades e dinâmicas do empresariado nacional<sup>155</sup>, ao passo que a limitação do âmbito/regulação das matérias, na CISG é um corolário do objectivo fundamental enunciado em seu preâmbulo e do consenso obtido entre os Estados<sup>156</sup>.
- ❖ Os Estados quando convencionam certas regras internacionais, fazem tendo em conta os seus interesses em comum, harmonizáveis e que favoreçam o ambiente internacional, tendo em conta algumas especificidades. Essas especificidades e interesses, a dinâmica e as necessidades são diferentes dos interesses nacionais.

Portanto, o grande problema que pode surgir é a adopção de regras que são diferentes da sistemática comercial. Por exemplo: uma das regras constantes do comércio internacional, é a consideração como relação do comércio internacional somente a transacção realizada entre dois sujeitos, empresários comerciais, que tenham o seu estabelecimento em Estados diferentes. Significando que, se desconsidera a relação unilateral que, no nosso ordenamento jurídico é acolhida, a partir da al.b) do art.1 do

---

<sup>152</sup>Cfr., artigo 107, da CRM.

<sup>153</sup>Cfr., preâmbulo do decreto-lei nº1/2022, de 25 de Maio.

<sup>154</sup> Decreto nº 34/2013, aprova o Regulamento da actividade comercial; Regime jurídico da simplificação do licenciamento, aprovado pelo Decreto nº3912003; Decreto-lei nº1/2006, que cria o Registo de entidades legais e o respectivo regulamento.

<sup>155</sup>Cfr., o preâmbulo do decreto-lei nº1/2022, de 25 de Maio, com a seguinte redacção “ tornando-se necessário proceder à revisão do Código Comercial, aprovado pelo Decreto-lei nº2/2005, de 27 de Dezembro, com as alterações introduzidas pelo Decreto-lei nº2/2009, de 24 de Abril, e Decreto-Lei nº1/2018, de 4 de Maio, e demais legislação correlacionada, tendo em conta o desenvolvimento do sector privado e o dinamismo socioeconómico....”; assim como o Decreto-Lei nº3/2022, de 25 de Maio, que estabeleça o mesmo objectivo em seu preâmbulo; em conjugação com os artigos 101, 107 e 108, todos da CRM.

<sup>156</sup>Adopção de regras uniformes aplicáveis aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias e compatíveis com os diferentes sistemas sociais; cujas lacunas explicam-se pelo facto de em algumas matérias não se ter chegado em consenso, e, em algumas situações não se abordar, como foi o caso da materia relativa a validade do contrato ou ainda a transmissão de propriedade, cfr.artigo 4 da CISG; WILL, Michael R. *Preenchimento de lacunas na Convenção de Viena sobre compra e venda internacional de mercadorias*, pg.529.

Código Comercial. O que aconteceu e que gera uma contradição é o facto de no processo de importação o legislador considerar essa ideologia de relações “business to business”, nos termos do artigo 146,nº1, 147,nº1,148,al.a) a contrario sensu (quando lidos em conjugação; e assim desconsiderar as relações unilaterais, em que o comprador seja um sujeito não comercial, nos termos da al.a) do artigo 148 do RJCC. A questão que se suscita é:

O que acontece com a consideração já feita pelo Código Comercial pelo próprio RJCC, ao consagrar o Contrato de Consumo? Indagação feita sem prejuízo da regra do Direito de que: as regras especiais afastam as gerais. Revela-se como uma questão que suscita uma reflexão; haveria uma razão lógica para esse afastamento? Ou terá sido um mero lapso do legislador na feitura da lei?

Nos parece que tenha sido uma distração do legislador, pois como estabelece já em seu preâmbulo do decreto-lei que aprova o Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, o seu objectivo é proceder a revisão e autonomização do Livro Terceiro do Código Comercial de 2005 e não proceder a uma reforma, que rompe com a ideologia anteriormente vigente.

Ademais, o que nos leva a crer que seja uma distração do legislador é o facto de ter consagrado ainda no RJCC, o contrato de consumo, nos termos do artigo 25.º, convenção mediante a qual o consumidor adquire, para fins pessoais, bens ou serviços oferecidos por empresário, sem prejuízo da sua regulação pela lei de Defesa do Consumidor.

## CONCLUSÕES

Findo trabalho, concluímos que o legislador, embora tenha aprovado o regime jurídico do contrato de compra e venda comercial, com o objectivo de autonomização deste instituto do código comercial, em meio à sua tentativa, surgiram diversos aspectos que distanciam este da realidade jurídica comercial, fazendo com que este regime, seja objecto de muitas críticas. Assim, é certo afirmar que:

- As opções jurídicas do legislador, embora forneçam algumas vantagens, como anteriormente avançadas, criam desarmonia dentro do sistema jurídico, originada da reforma levada a cabo, uma vez que conceitos internacionais novos foram trazidos, que não se compadecem com a ideologia nacional, levando à existência de contradições/incongruências, demonstrando assim, que não tenha sido a melhor alternativa;
- Analisando o regime jurídico do contrato de compra e venda comercial, conclui-se que o legislador moçambicano quis adoptar a Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias de 1980, ainda que de forma indirecta, uma vez que ao invés de ratificar esta, importou as suas regras para o ordenamento moçambicano, sendo aplicável aos contratos de compra e venda comercial; porém, relativamente a este último aspecto, constata-se que, embora, o regime seja de contratos comerciais, por causa da colocação feita no nº3 do artigo 146 do RJCC “*não são tomados em consideração para determinar a aplicação da secção nem a nacionalidade das partes, nem a natureza civil ou comercial das partes do contrato*” o regime jurídico acaba sendo aplicável também aos contratos de compra e venda civil, ou seja, para aplicabilidade do regime basta que seja um contrato de compra e venda, não importando a sua natureza civil ou comercial;
- Da importação dessas regras internacionais para o ordenamento jurídico moçambicano, resultou maior valorização da ideologia internacional, seus usos, pois o legislador não se limitou a importar os aspectos essenciais que se adequassem ao comércio em Moçambique, mas a fazer uma cópia do regime da CISG, desde a sua estrutura, filosofia, as suas exclusões. Uma das evidências é que, semelhantemente a CISG, o nosso regime jurídico do contrato de compra e venda, não estabelece conteúdo ligado aos efeitos de transmissão de propriedade, validade do contrato ou das suas cláusulas.

## Sugestões

Devido ao facto do contrato de compra e venda comercial, ser a modalidade mais importante dos contratos comerciais, torna-se necessária a sua minuciosa análise em função de tamanha aplicação na vida prática. Assim, feita a análise e face aos problemas patentes, pensamos que:

- A adopção de regras internacionais sempre deve ser feita de tal forma que não crie desarmonia dentro do ordenamento jurídico; ou, em caso de não se adequar a ideologia ora patente, as regras internas devem ser revistas de tal forma que estejam em harmonia com as regras internacionais recebidas<sup>157</sup>. Ora, o Direito comercial, conjunto das normas que regem os actos ou actividades dos empresários comerciais, o seu regime tem como objecto a regulação a actividade empresarial, excluindo todos os actos sem fim lucrativo; significando que, embora o legislador tenha pensado como opção mais acertada as regras da CISG, algumas das suas regras, ao nível do nosso ordenamento, não são aplicáveis, e quando aplicadas, causam desuso da ideologia comercial interna, referimo-nos a regra do nº3 do artigo 146.º do RJCC, quando se consagra *a desconsideração da natureza civil ou comercial*; essa norma deve ser revista, origina situações de risco de conflito positivo de jurisdições, a civil e a comercial, por virtude das duas serem competentes na matéria; pois, pela sua colocação e pelas razões já avançadas, pela opção das partes, pode ser aplicável tanto à compra e venda civil, tanto comercial.
- A consideração dos usos na actividade mercantil: não queremos afastar a relevância acrescida dos usos internacionais, que muitas das vezes são seguidas pelos empresários comerciais moçambicanos; porem, o artigo 150.º deve dar primazia aos usos nacionais em detrimento dos usos internacionais, no caso das partes não terem declarado o contrário no contrato, cientes de que cada ordenamento jurídico apresenta as suas especificidades;
- Os actos unilaterais, não reconhecidos como comerciais pela exclusão consagrada pelo artigo 148.º al.a) do RJCC, não queremos ignorar o facto de não poder se aplicar o regime em sua plenitude. No entanto, como tratar-se-á de acto misto, subjectivamente comercial em relação a um dos sujeitos, não devemos ignorar a

---

<sup>157</sup> Esta é a regra geral vigente, mesmo em casos de ratificação de um determinado instrumento internacional, Cfr., artigo 18 da Constituição da República de Moçambique.



especialidade da actividade do empresário comercial; sendo assim defendemos, tal como partilhado ao nível da doutrina<sup>158</sup>, que para a regulação da relação entre o vendedor, empresário comercial e o comprador, não empresário comercial, deveria se adoptar a *teoria da unidade*, uma vez que aplicar-se-á uma só disciplina jurídica ao acto misto, nesse caso, o direito comercial. Esta teoria é perfeita para a solução desse problema porque, por um lado, não se ignora a especialidade da actividade do empresário comercial, e por outro lado, não ignora a relação que este estabelece com o comprador consumidor.

- Quanto ao recurso acrescido à conceitos indeterminados: o legislador deve optar, na sua regulamentação, pelo recurso à conceitos determinados, com critérios concretos, para que o seu uso seja dinâmico e pratico; e pelas razões já avançadas ao longo do desenvolvimento do trabalho, se evitem situações em que o tribunal (órgão não especializado para tal) não encontre-se em uma situação de ter de criar sempre normas, em situações concretas, no caso de não encontrar normas aplicáveis aos casos análogos<sup>159</sup>; e não se fique em vazio, no caso de as partes não terem previsto, no âmbito da sua autonomia da vontade, uma determinada situação durante a contratação;
- Quanto à classificação do contrato de compra e venda comercial como um contrato que gera transmissão da propriedade: tendo o legislador feito essa classificação, deve também trazer uma regulamentação da transmissão da propriedade e os seus efeitos, pois, não se entende que tenha feito a classificação e nada regule sobre a transmissão da propriedade e os seus efeitos; ademais, apresente pelas quais arrumou esse tipo contratual nesta categoria e tenha afastado da categoria dos contratos distribuição.
- De uma forma geral, o legislador deve garantir sempre que as normas estejam em harmonia; Ora, na situação actual, verifica-se que devido ao fenómeno de importação de regras internacionais, algumas normas já aprovadas, nomeadamente do código comercial, tenham sido ignoradas/talvez esquecidas e alguns dos aspectos não tenham sido reguladas, como a transmissão de propriedade; e em, outras situações, tenham sido, mas de forma deficiente. Logo, sugerimos que se faça uma

---

<sup>158</sup> GONÇALVES, Luís Da Cunha (1924). *DA Compra e Venda no Direito Comercial Português* 2ª edição, Pg.62

<sup>159</sup> Cfr., artigo 10.º do Código Civil.

revisão do regime jurídico do contrato de compra e venda comercial<sup>160</sup>, de modo a se garantir essa harmonia jurídica.

---

<sup>160</sup> Embora usemos a expressão “regime jurídico do contrato de compra e venda comercial” por questões lógicas, pois pelo texto literal do próprio regime, pelas razões já apresentadas, poderíamos chegar ao ponto de designar esse regime somente por “regime jurídico do contrato de compra e venda”, excluindo o termo comercial.

## **BIBLIOGRAFIA**

### **Obras de Referência**

ABRANTES, José João; DA SILVA, Rita Canas. *Direito dos Contratos*.

ANTUNES, José A. Engrácia (2009). *Direito dos Contratos comerciais. Volume I, 1ªed.*, Almedina, Coimbra.

ASCENSAO, Oliveira (1987). *Direito Comercial. Vol.I, 1ª edição, sine nomine*, Lisboa.

BAPTISTA, Luiz Olavo; CASELLA, Paulo Borba; Huck, Hermes Marcelo (1994). *Direito e Comércio Internacional: Tendências e Perspectivas. vol.I, 1ªed.*, São Paulo: Editora São Paulo.

BAPTISTA, Luiz Olavo (2011). *Contratos Internacionais. Volume I, 1ªedição*, Lex editora, São Paulo.

CÁRNIO, Thaís Cíntia (2009). *Contratos Internacionais: Teoria e prática. volume I, 1ªed.*, Editora Atlas, São Paulo.

CARREIRO, Inês Feldmann Mota Pimentel; GARCIA, António Lopes. *Direito dos contratos*.

CAVUSGIL, S.Tamer; KNIGHT, Gary; RIESENBERGER, John R. *International Business: Strategy, Management, and the new realities*. 2008.

CISTAC, Gilles. *Como elaborar uma tese em Ciências Jurídicas*. Moçambique: Escolar Editora, 2020.

COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de direito comercial: direito de empresa. volume.3, 13ªedição*, São Paulo: Saraiva, 2012.

CORDEIRO, António Menezes (2012). *Direito Comercial. Volume I, 3ª edição*, Almedina, Coimbra.

CORDEIRO, António Menezes (2014). *Tratado de Direito Civil II: Parte Geral, Negócio jurídico, formação, conteúdo e interpretação, vícios da vontade, ineficácia e invalidades*. Volume I, 4ªed., Almedina, Coimbra

CORREIA, António Ferrer (1994). *Lições de Direito Comercial*. Portugal: Lex, Volume I, II, III.

CORREIA, Miguel J.A.Pupo (2007). *Direito Comercial: Direito da Empresa*. 10ª edição, Lisboa: Coimbra editora.

CORREIA, Miguel J.A.Pupo (2011). *Direito Comercial: Direito da Empresa*. Volume I, 12ª edição, Ediforum, Lisboa;

CORREIA, Miguel J.A.Pupo (2016). “*Direito Comercial: Direito da Empresa*. Volume I, 13ª edição, Ediforum, Lisboa.

CUNHA, Paulo Olavo (2018). *Direito Comercial e do Mercado*. Volume I, 2ª edição, Almedina, Coimbra.

DONO, João Soares Silva. *Teoria Geral do Direito Civil*. Volume I, 1ª edição, Escolar editora, Maputo.

GIL, António Carlos. *Métodos e Técnicas de pesquisa social*. 6ª edição, São Paulo: Editora Atlas, 2008.

LOPES, Fernanda e Associados. *Código Comercial e Legislação Complementar*. Moçambique: Moçambique editora, 2003.

JUNIOR, Eduardo Dos Santos. *Especialização e mobilidade temática do Direito Comercial Internacional como disciplina de Mestrado*. Coimbra: Almedina, 2009.

JUNIOR, Manuel Guilherme. *Manual de Direito Comercial*. Maputo: Escolar editora, vol.I.

JUNIOR, Manuel Guilherme. *Direito Comercial Moçambicano*. Volume I, 2ª edição, Escolar Editora, Maputo, Moçambique

MARTINS-COSTA, Judith H (1996). *Os princípios informadores do contrato de compra e venda internacional na Convenção de Viena de 1980.*, volume 11, nº11, Porto Alegre, Revista de informação Legislativa da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.,

MARTINS, Fran (2017). Curso de Direito Comercial. Volume I, 40ª edição, editora Forense, Rio de Janeiro.

MOSER, Luiz Gustavo Meira; FRADERA DE, Véra Jacob (2011). *A compra e venda internacional de mercadorias: Estudos sobre a Convenção de Viena de 1980. Volume I, 1ª edição*, Editora Atlas, São Paulo.

NETO, Aurora Silva (1998). *Legislação Comercial. Volume I*, 144ª edição. Lisboa: Eduforum, Lisboa, Portugal

NETO, Aurora Silva (1996). *Legislação Comercial. 11.ª edição*, Eduforum, 1ª ed. Lisboa, Portugal.

OLAVO, Fernando (1978). *Direito Comercial. Volume I*, 2ª edição, Coimbra editora, Coimbra.

PEREIRA, J.M.Esteves. *Comércio: operações, documentação, legislação. 4ª edição*, Plátano editora, Lisboa.

PINHEIRO, Luís De Lima (2005). *Direito do Comércio Internacional: Contratos Comerciais Internacionais. Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias. Arbitragem Transnacional. Volume I*, 1ª edição, Almedina, Lisboa.

PINHEIRO, Luís de Lima (2004). *Estudos de Direito Comercial. Vol.I. 1ª edição*, Almedina, Coimbra.

ROQUE, Ana (2004). *Direito Comercial Internacional. Volume I, 1ª edição*, Âncora editora, Lisboa.

ROPPO, Enzo (1998) *O contrato*. Coimbra: Livraria Almedina.

STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio. 4ª edição*. São Paulo: Editora São Paulo.

RAMOS, Rui Manuel Moura; SOARES, Maria Ângela Bento (1995). *Contratos Internacionais: Compra e venda, cláusulas penais, arbitragem. Volume I, 1ª edição*, Almedina, Coimbra.

VASCONCELOS, Pedro Pais (2017). *Direito Comercial*. Volume I, 1ªedição, Almedina, Coimbra.

VICENTE, Dário Moura (2004). *Estudos de Direito Comercial Internacional: formação dos contratos internacionais*. vol.I, 1ªed., Almedina, Coimbra.

### **Legislação:**

MOÇAMBIQUE, Decreto-Lei nº1/2022, de 25 de Maio, aprova o Código Comercial, Maputo, BR. N°99, I série, quarta-feira, 25 de Maio de 2022;

MOÇAMBIQUE, Decreto-Lei nº3/2022, de 25 de Maio, aprova o Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, Maputo, Suplemento nº2 de 25 de Maio de 2022, BR.n°99, Boletim da República- I série;

MOÇAMBIQUE, Decreto-Lei nº2/2005, de 27 de Dezembro, aprova o Código Comercial, Maputo, BR nº51, I série, 27 de Dezembro de 2006, 5ºsuplemento.

MOÇAMBIQUE, Decreto-Lei nº2/2009, de 24 de Abril, introduz alterações ao Código Comercial de 2005, Maputo, BR. n.º16, I serie, 24 de Abril de 2009, 3ºsuplemento.

MOÇAMBIQUE, Decreto-Lei nº1/2018, de 4 de Maio, introduz alterações ao Código Comercial, Maputo, BR. n.º88, I série, 4 de Maio de 2018;

MOÇAMBIQUE, Decreto-Lei nº1/2021 de 15 de Abril, introduz alterações ao Código Comercial de 2005, Maputo, BR. nº71, I serie, 15 de Abril de 2021.

PORTUGAL, Carta de Lei de 28 de Junho de 1888, que aprova o Código Comercial, Diário do Governo nº203, 6 de Setembro de 1888;

VIENA, Convenção da Organização das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de mercadorias, de 1980;

### **Outras Fontes:**

ALMEIDA, José Eusébio; GERALDES, Manuel Tomé, GOMES (2007). *O Direito dos negócios e societário*. Instituto Nacional de Administração. Assistência técnica do INA, Comissão Europeia e o Governo Português.

ANTUNES, José Engrácia (2010). Os Contratos de Distribuição Comercial, publicado em Repositório científico de acesso aberto de Portugal; texto completo disponível em <http://hdl.handle.net/10400.22/7456>

BOURA, Marta (2021-2022) *A obrigação de conformidade e a transferência do risco na Convenção das Nações Unidas sobre contratos para Venda Internacional de Mercadorias (CISG), adaptação do relatório apresentado no seminário de Investigação de Direito Comparado, no contexto da parte curricular do curso de Doutoramento em Direito, Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*

VENTURA, Carla A. Arena. *Da negociação à formação dos Contratos Internacionais do Comercio: Especificidades do contrato de Compra e Venda Internacional*, acessado aos 20 de Dezembro de 2023, disponível em [https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as\\_sdt=0%2C5&q=contrato+de+compra+e+venda+Internacional+Carla+ventura&btnG=#d=gs\\_qabs&t=1703084608339&u=%23p%3DmfgWsTVodaIJ](https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=contrato+de+compra+e+venda+Internacional+Carla+ventura&btnG=#d=gs_qabs&t=1703084608339&u=%23p%3DmfgWsTVodaIJ)

COSTA, Judith Martins (1994). *Os princípios informadores do contrato de compra e venda internacional na Convenção de Viena de 1980*. Acessado aos 20 de Dezembro de 2023, disponível em [https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as\\_sdt=0%2C5&q=contrato+de+compra+e+venda+Comercial+&btnG=#d=gs\\_qabs&t=1703083985149&u=%23p%3DGd9IA9blkSUJ](https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=contrato+de+compra+e+venda+Comercial+&btnG=#d=gs_qabs&t=1703083985149&u=%23p%3DGd9IA9blkSUJ)

COSTA, Marta Sofia Pina Martins da. *Da compra e Venda Comercial: Aspectos de Regime que permitem sustentar uma existência substancialmente autónoma para o Direito Comercial. A contratação comercial no quadro da empresa enquanto fenómeno-chave para a manutenção do ordenamento jurídico-mercantil*. Acessado aos 20 de Dezembro de 2023, disponível em <https://estudogeral.uc.pt/handle/10316/84183>

KUYVEN, Fernando (2007). *Comentários à Convenção de Viena: Compra e Venda internacional de mercadorias*. Acessado aos 20 de Dezembro de 2023, disponível em

[https://scholar.google.com.br/scholar?q=related:HjaiF5soOmIJ:scholar.google.com/&hl=pt-BR&as\\_sdt=0,5#d=gs\\_qabs&t=1703084351330&u=%23p%3D0hOmRRunJZYJ](https://scholar.google.com.br/scholar?q=related:HjaiF5soOmIJ:scholar.google.com/&hl=pt-BR&as_sdt=0,5#d=gs_qabs&t=1703084351330&u=%23p%3D0hOmRRunJZYJ)

PERES, Ana Rita Rocha Amorim Martins. A Convenção de Viena de 1980- os fundamentos da resolução do contrato: comparação com o regime do Código Civil Português. Acessado aos 20 de Dezembro de 2023, disponível em [https://scholar.google.com.br/scholar?q=related:HjaiF5soOmIJ:scholar.google.com/&hl=pt-BR&as\\_sdt=0,5#d=gs\\_qabs&t=1703084390349&u=%23p%3D6qwHhn28lbsJ](https://scholar.google.com.br/scholar?q=related:HjaiF5soOmIJ:scholar.google.com/&hl=pt-BR&as_sdt=0,5#d=gs_qabs&t=1703084390349&u=%23p%3D6qwHhn28lbsJ)