

VENDA DE BENS – ARTIGO 2º DO CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME (UCC):



Escritórios de Advocacia Zara

111 John Street Suite 510, New York, NY 10038

Tel: 1-212-619 45 00

Fax: 1-212-619 45 20

O Código Comercial Uniforme (UCC)

- O UCC é um direito comercial modelo, adotado de alguma forma pelos 50 estados dos EUA como suas respectivas leis estaduais.
- O artigo 2º do UCC governa a venda de produtos (o estado da Louisiana é o único estado do país que não pôs este artigo em vigor).
- As provisões do UCC serão aplicáveis às vendas de seus produtos a um consumidor norte-americano, a não ser que se aplique à Convenção das Nações Unidas de 1980 para a Venda Internacional de Produtos (a qual se aplica à revelia se ambas as partes da venda forem originárias de dois países que promulgaram esta convenção), ou se as partes escolheram outra lei para governar todas as questões pertinentes ao relacionamento.
- Algumas cláusulas do UCC contêm alçapões ao exportador estrangeiro. Por isso é recomendado que você obtenha informações gerais sobre o UCC e tome precauções de acordo.
- Esta apresentação irá focalizar no direito comercial modelo do UCC, sem preocupar-se com as modificações de cada estado.

O Estatuto de Fraudes (UCC § 2-201)

- Sob o UCC, um Acordo de Vendas no valor de \$500 ou mais não se faz cumprir a menos que haja algum registro, assinado pela parte contra a qual se deseja fazer cumprir a obrigação, provando o acordo entre as partes. Por isso é recomendado a exportadores estrangeiros que, ao vender a clientes dos EUA, estabeleçam os termos de sua transação por escrito.
- O Estatuto de Fraudes afeta somente a exeqüibilidade de um acordo oral. Isto não significa que um acordo oral para uma venda de \$500 ou mais não possa ser formado ou seja inválido. No entanto, se o comprador falha em quitar a dívida, você pode não conseguir executar o acordo na corte se o comprador for capaz de usar o Estatuto de Fraudes como defesa.

Estatuto de Fraudes : Principais exceções

- Um acordo pode ser executado, mesmo que não tenha sido estabelecido por escrito, sob as seguintes circunstâncias:
 - “Exceção do Comerciante” (“Merchant’s Exception” - UCC 2-201 (2)): Se você e seu Comprador forem comerciantes*, e você o enviou algo por escrito documentando o acordo oral (alguns tribunais consideram faturas detalhadas satisfatórias) e ele não contestou, o contrato oral é executável.
 - Se o Comprador, contra o qual você está tentando executar o Acordo de Vendas, admitiu a existência do Acordo sob juramento (ex.: durante alegações ou outras declarações juramentadas).
 - Se o Comprador começou a cumprir o Acordo de Vendas em parte, você será capaz de fazer cumprir o mesmo até o valor já pago.
 - Se os produtos forem especialmente produzidos por ordem de compra, e você começou a produzi-los.
 - Se você entrou em um contrato de manufatura com um outro fabricante e este é impossibilitado de revender os produtos.

*Um comerciante, sob o UCC, é definido como uma pessoa que “*negocia com mercadorias ou de outro modo garante sobrevivência pela profissão, por ter conhecimento ou habilidade peculiar às práticas ou bens envolvidos na transação[...]*”

“Parol” ou Evidência Extrínseca

- O UCC prevê que, quando um acordo for estabelecido por escrito com a intenção de ser o acordo final entre as partes, não é permitida a a regra de prova “parol” ou a introdução de evidências extrínsecas (“parol evidence rule” - UCC 2-202). Isso significa que nenhuma parte pode introduzir novas provas, incluindo acordos verbais prévios, que contradigam os termos do contrato por escrito.
- Contudo, o contrato escrito pode ser suplementado por evidência de:
 - Curso de performance, curso de procedimento, ou uso de comércio; e
 - Termos adicionais consistentes (a menos que o tribunal determine que o registro tenha sido planejado como o completo e exclusivo acordo das partes).

Formação de Acordos de Vendas

- Se um Comprador lhe oferece comprar bens em um documento assinado, esta oferta é irrevogável:
 - _ Durante o período indicado pelo Comprador, ou
 - _ Se ele não indicou um período de tempo específico, durante um período razoável que não exceda três meses (UCC 2-205).
- Um Acordo de Vendas é formado mesmo que as partes tenham deixado um ou mais termos em aberto (UCC 2-204 (3)).



Transferência de título (UCC 2-401)

- A menos que as partes tenham acordado de maneira diferente, a transferência de título está ligada à realização da entrega.
- Se o contrato exige que você envie os bens ao comprador, e
 - Você não precisa entregá-los ao ponto de destino: o título é transmitido na hora da remessa;
 - Você deve entregá-los a uma destinação específica: o título é transmitido no momento que você os entrega.
- Se você não precisa deslocar os bens:
 - Se você precisa entregar um documento de título, este é transmitido no momento da entrega de tal documento; ou
 - Se não há documento de título a ser entregue, o título é transmitido no momento da conclusão do Acordo de Vendas.

Transferência de risco (UCC 2-509)

- Se o contrato exige ou autoriza o Vendedor a enviar os bens através de uma transportadora, o risco de perdas passa ao Comprador quando os bens são devidamente entregues à transportadora (em um porto, por exemplo).
- No entanto, se o contrato exige que o Vendedor entregue os bens à uma localização específica e os bens são devidamente entregues a destinação enquanto na posse da transportadora, a transferência de riscos ocorre quando os bens assim estão, permitindo ao Comprador que faça a entrega.
- Quando o Acordo de Venda não envolve transporte, o risco de perdas é repassado ao Comprador ao receber o documento cobrindo os bens.
- Em qualquer outra situação, se o Vendedor é um comerciante, o risco de perdas é repassado ao Comprador ao receber os bens; caso contrário, o risco é transferido na entrega.

Regra de Perfeita Entrega

- A regra de “perfeita entrega”* refere-se ao direito legal, nos termos da legislação ordinária, do Comprador dos produtos em insistir na perfeita entrega pelo Vendedor. Em outras palavras, em um Acordo de Vendas, o Vendedor tem que entregar os produtos em conformidade, em todos os detalhes, com o Acordo. Se assim não for, o Comprador pode rejeitá-los e rescindir o contrato (UCC 2-601).
- Exceções:
 - Se as partes acordaram diferentemente;
 - Se você prontamente notificar o Comprador de sua intenção de curar a falta de conformidade e você for capaz de fazê-lo dentro do período de tempo estabelecido no Acordo de Venda.

* “*Perfect Tender Rule*”

Garantias Expressas do Vendedor (UCC 2-313)

- Uma garantia expressa pode ser uma promessa ou afirmação de fato pelo Vendedor ao Comprador com respeito à descrição dos bens que tornaram-se parte do negócio.
- Como parte da garantia expressa, você terá que entregar os bens/produtos em conformidade com tal descrição.
- Além disso, se você forneceu amostras ou modelos dos produtos ao Comprador durante as negociações, os produtos que você entregar têm que igualar-se às características de tais amostras ou modelos.
- No entanto, se você simplesmente opinou sobre o valor dos bens, tais declarações normalmente não criam uma garantia expressa.
- Se você vender seus produtos a outro comerciante, você pode excluir a garantia expressa do contrato.

Garantias Implícitas do Vendedor: Aptidão para determinado objetivo e valor comercial



- Garantia Implícita é uma confiança (não escrita e não falada) no Vendedor, contida na lei.
- Se você for um comerciante, a Garantia Implícita de Valor Comercial se aplica.
- Para os bens terem valor comercial, estes devem, pelo menos:
 - Passar sem objeção no comércio sob a descrição do Acordo de Venda; e
 - No caso de bens fungíveis, serem de qualidade média justa dentro da descrição; e
 - Estar aptos para os propósitos comuns pelos quais tais bens são utilizados.

• A Garantia Implícita de Aptidão para um Determinado Objetivo aplica-se quando o Vendedor sabia ou tinha razões para saber que (1) o Comprador estava comprando os produtos para um determinado propósito, e (2) o Comprador estava confiando na perícia do Vendedor em escolher produtos apropriados para aquele propósito. Aí então existe uma garantia implícita de que os produtos/bens são aptos para tal determinado objetivo (UCC 2-315).

Exclusão de Garantias (UCC 2-316)

- Se você deseja excluir ou modificar uma garantia implícita ou qualquer parte desta:
 - Você deve utilizar termos como “vendido como é” (“sold as is”), “com todas as falhas” (“with all faults”) ou outros termos que sejam suficientes para transmitir que nenhuma garantia implícita existe;
 - A exclusão ou modificação deve ser estabelecida por escrito;
 - Para excluir ou modificar a Garantia Implícita de Valor de Mercado, o termo “Valor de Mercado” (“Merchantability”) deve ser utilizado;
 - Com respeito especialmente a um contrato com consumidor, a Garantia Implícita de Valor de Mercado pode apenas ser excluída ou modificada se uma linguagem conspícua for utilizada e a declaração “O Vendedor não aceita responsabilidade pela qualidade dos bens exceto contrariamente previsto neste contrato” esteja incluída.
- Se o Comprador inspecionou os bens, amostras ou modelo antes de entrar no Acordo de Venda, ou recusou-se a fazê-lo após ter sido requisitado, nenhuma garantia implícita se aplica no que se refere a defeitos que uma inspeção deveria haver revelado sob as circunstâncias.
- Uma garantia implícita também pode ser excluída ou modificada por curso de procedimento, curso de performance ou uso de comércio.

Direito do Comprador de Inspeccionar os Bens

- O Comprador tem o direito de inspecionar os bens antes de aceitar e pagar por eles.
- Se os bens estiverem em conformidade com o Acordo de Venda, o Comprador é obrigado a pagar pelos custos da inspeção.
- Se os bens não estiverem em conformidade, o Comprador pode exigir do Vendedor os custos da inspeção (UCC 2-513(2)).



Aceitação dos Bens pelo Comprador (UCC 2-606, 2-607)

- Os bens são considerados aceitos pelo Comprador:
 - Se, após razoável oportunidade de inspecionar os bens, ele indica que estes estão em conformidade ou que irá aceitá-los apesar de sua não-conformidade; ou
 - Se ele falha em rejeitar os bens apropriadamente após razoável oportunidade; ou
 - Se ele age de maneira inconsistente com a posse dos bens do Vendedor.
- Se o Comprador aceita parte de uma unidade comercial, ele está obrigado a aceitar a unidade por inteiro.
- O Comprador deve pagar o valor indicado no contrato por quaisquer bens aceitos.



Direito do Comprador de Revogar Aceitação

O Comprador pode revogar sua prévia aceitação de bens que revelaram-se estar em não-conformidade, e esta não-conformidade substancialmente diminui o valor do produto ao Comprador:

- Se o Comprador aceitou os bens na suposição razoável que a não-conformidade seria curada, porem não foi; ou
- Se o Comprador aceitou os bens desconhecendo sua não-conformidade pela dificuldade de percepção da mesma no momento da aceitação, ou
- Se o Comprador confiou na certeza do Vendedor de que estas não-conformidades seriam corrigidas.

A revogação da aceitação somente se efetiva se o Comprador notificar o Vendedor dentro de um período razoável de tempo após a descoberta da não-conformidade.

Recursos do Comprador a Entregas Impróprias e em Geral

- Se o Vendedor quebra o contrato por falha na entrega dos bens, no cumprimento de uma obrigação contratual, entregando bens em não-conformidade, ou por repúdio, o Comprador pode (UCC 2-711):
 - No caso de cancelamento legítimo, rejeição legítima, ou justificável revogação de aceitação, recuperar a quantia paga;
 - Subtrair os danos da quantia a ser paga;
 - Cancelar o contrato;
 - Cobrir (obter bens em substituição) e recuperar como danos a diferença entre o custo da cobertura e o valor contratual, além de quaisquer danos emergentes ou imprevistos;
 - Reaver como danos por não entrega ou repúdio, a diferença entre o valor de mercado e o valor contratual, além de quaisquer danos emergentes ou imprevistos;
 - Recuperar danos por violação referente à bens aceitos;
 - Recuperar bens identificados;
 - Obter ação específica ou obter os bens por reintegração;
 - Recuperar danos liquidados.

Recursos do Comprador a Entregas Impróprias e em Geral - 2

- Se os bens entregues não estiverem em conformidade com o Acordo de Venda, o Comprador pode:
 - Rejeitar o todo; ou
 - Aceitar o todo; ou
 - Aceitar qualquer unidade(s) comercial e rejeitar o resto (UCC 2-601).
- O Comprador adquire um direito de garantia sobre quaisquer bens sob sua posse ou controle, para pagamentos que ele tenha feito e para despesas incorridas na inspeção, transporte, etc. De acordo com este direito de garantia, o Comprador pode manter e revender os bens.

Direito à garantia de execução adequada (UCC 2-609)

- No caso de dúvidas razoáveis sobre se a outra parte irá atuar propriamente, qualquer uma das partes pode pedir uma garantia de execução adequada.
- Se você como Vendedor, tem dúvidas razoáveis sobre a habilidade do Comprador de pagar pelos bens, você pode pedir uma garantia de que ele será capaz de pagar-lhe adequadamente. Desde que seja “comercialmente razoável”, você pode ainda suspender a expedição até que o Comprador tenha lhe oferecido adequadas garantias de pagamento.
- Se um pedido por uma garantia adequada não for satisfeito dentro de 30 dias, esta parte será considerada como tendo repudiado o contrato. Neste caso, você não precisa remeter os bens ao Comprador, contudo você precisa, o quanto antes, notificá-lo de que você está cancelando o contrato.

Recursos do Vendedor




Recursos Gerais do Vendedor (UCC 2-703)

- Se o Comprador estiver violando o contrato, você pode:
 - Reter a entrega dos bens;
 - Suspender a entrega dos bens (UCC 2-705);
 - Proceder com respeito a bens não identificados ao contrato ou inacabados (UCC 2-704);
 - Reivindicar os bens [2-507(2) or 2-702(2)];
 - Requisitar pagamento diretamente do Comprador [UCC 2-325(c)];
 - Revender os bens e reaver danos (UCC 2-706);
 - Recuperar o valor pago (UCC 2-709);
 - Obter ação específica (UCC 2-716);
 - Recuperar danos liquidados (UCC 2-718).

Recursos específicos do Vendedor em caso de insolvência do Comprador

- Se você descobrir insolvência do Comprador, você pode recusar-se a entregar os bens (UCC 2-705).
- Se você descobrir que o Comprador recebeu os bens sob crédito enquanto insolvente, você pode reivindicá-los dentro de um período razoável de tempo após o Comprador tê-los recebido.
- Se você descobrir a insolvência do Comprador, ou se este repudiar ou não fizer um pagamento devido antes da entrega, você pode reter a entrega dos bens que estiverem em posse da transportadora (UCC 2-702).

Como usar o Acordo de Vendas em seu favor

- Você deve assegurar-se de que o Comprador ou o seu Agente tenham inspecionado a mercadoria; ou que tal inspeção seja considerada dispensada sob o Acordo de Vendas. Você não deve permitir uma inspeção parcial da mercadoria.
- 
- Conforme previamente mencionado, sob o UCC, o Comprador tem o direito de cancelar sua aceitação, mesmo após ter recebido a mercadoria, por isso você deve estabelecer claramente no seu Acordo de Vendas:
 - Quando será considerado que a aceitação ocorreu.
 - Que o Comprador não terá o direito de revogar sua aceitação após ter inspecionado, aceitado e recebido a mercadoria.

Conclusão

- Leia atentamente as Ordens de Compras de seus clientes.
- Nunca envie bens sem um Acordo de Vendas bem feito.
 - Exclua expressamente as Garantias de Vendedor do UCC.
 - Especifique que a inspeção do Comprador deverá ser feita em sua fábrica ou senão dispensada; e que o Comprador renunciou seus direitos de Inspeção e Rejeição.
 - Insista em Incoterms tais como FOB (padrão), que irão isentá-lo de qualquer responsabilidade referente a quaisquer danos ligados aos bens após sua passagem pelo carril do navio em seu porto de embarque.
- Obtenha um (1) ou mais dispositivos de segurança de pagamento de seus clientes.
- Se um conjunto de regras neutro tal como a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para a Venda Internacional de Bens não for automaticamente aplicável, tente convencer seu cliente a aceitar sua aplicação.
- Lei de Murphy: “Tudo que puder dar errado, dará”... Mantenha este provérbio em mente enquanto esboça seu Acordo de Vendas e proteja seus interesses de acordo.
- Boa Sorte!