

VENDA DE PRAÇA À PRAÇA E VENDA MARÍTIMA *

PROF. HERNANI ESTRELLA (**)

SUMÁRIO: 1. Explicação prévia — 2. Colocação do problema — 3. Origens das vendas de praça à praça — 4. Modalidades diversas — 5. Pretensas vendas marítimas — 6. Impropriedade terminológica — 7. Compra e venda à distância — 8. Possível unificação das várias espécies — 9. Verdadeira e única venda marítima — 10. Conclusão.

1. Os que têm a chamada *venda marítima* como espécie particular do gênero comum, a que se reconduzem tôdas as *vendas de praça à praça*, e são, em verdade, a maioria, hão-de achar algum tanto estranho o título dado a êste artigo. Assim é, efetivamente, porque, pelo que nêle se lê, estamos a contrapor a espécie ao gênero, como se fôssem coisas distintas e de diversa origem, ao passo que é convicção, assente entre os práticos, e lição dos doutores, caber a tôdas essas vendas a expressão geral de — *vendas de praça à praça*. Admitido, como admitem êles, que, entre as várias modalidades abrangidas por essa expressão, uma existe, dotada de características tão peculiares, a que se deve dar nome e tratamento especiais. Isto admitido, negá-lo, como intentamos aqui, é tama-

*) Dedicado ao Professor J. FERREIRA DE SOUZA.

** Catedrático de Direito Comercial, aposentado.

nha audácia, que talvez esteja a beirar com a impostura... Tanto mais grave é esta rebeldia, quanto é certo que a corrente adversa é representada por uma maioria quase unânime, composta também de nomes proeminentes da ciência jurídica universal. O imenso prestígio que realmente têm; o primor lógico com que desenvolvem suas proposições, embora estas, a nosso humilde entender, partam de premissas falsas; a propensão em que se acham naturalmente os espíritos para aceitar, com facilidade, certas explicações aparentemente satisfatórias, em face de uma realidade objetiva ainda não completamente definida. Tudo isso e muitas outras razões mais podem explicar o favor que tem merecido a teoria da inculcada *venda marítima*, abraçada e divulgada tão intensa e extensamente, que deu margem a opulenta e brilhante bibliografia. A riqueza de observações, a acuidade da análise e o engenho de certas construções tornam altamente fecundo esse labor, fazendo os autores dessas obras merecedoras da maior reverência.

É inegável que as idéias que embasam a teoria são fascinantes, posto que, analisadas mais a fundo, ensejem sérias e fundadas objeções. Isto não obstante, cativaram muitos espíritos cultos e lúcidos, induzindo-os a posições por vezes insustentáveis e até flagrantemente injustificadas. Foi o que sucedeu por ocasião de concurso à cátedra de direito comercial, que se realizava em uma das mais antigas e conceituadas faculdades do país. Professor que integrava a comissão examinadora quis reprovar o candidato, atribuindo-lhe nota zero, porque este, na prova didática, seguiu e defendeu a orientação deste escrito, em relação à suposta *venda marítima*. Somente livrou-se o concursando dessa iminente reprovação, graças à interferência dos outros quatro examinadores (também professores da matéria), que entendiam justificável a posição tomada pelo candidato, que não estava a fugir do ponto nem a dizer despropósitos. Mesmo assim, o desventurado candidato pagou caro o atrevimento de não rezar pela cartilha comum: recebeu daquele examinador nota tão baixa, que o inabilitou na prova oral...

Diante do generalizado prestígio em que é colocada a doutrina da qual divergimos, opôr-se-lhe, como nos opomos, é ousadia sem par. E talvez o seja, mas, mesmo assim, persistimos em nossa atitude, porque dos mestres, colhemos a lição pela substância, pela validade intrínseca do ensinamento, já mais pelo simples critério de autoridade, por mais alto que este seja. Como estudante que ainda somos, e como professor que fomos por quase meio século, mantemos invariavelmente essa linha. No magistério universitário, sempre aconselhamos nossos alunos a inquirir, meditar e refletir sobre quaisquer problemas jurídicos, e nunca aceitar servilmente a surrada máxima — *magister dixit* — ...

2. Para maior clareza e melhor ordenar o desenvolvimento do nosso tema, parece oportuno tecer algumas considerações gerais e preliminares. Visamos, com isto, apontar fatos e circunstâncias, que guardam entre si perfeita conexão lógica e podem, quiçá, trazer alguma luz acêrca do surgimento e do êxito da venda marítima. Sendo esta, como indiscutivelmente é, espécie particular da compra e venda clássica, tem de, conseqüentemente, seguir-lhe as linhas mestras, em tudo quanto não seja do seu decantado particularismo. Dada esta subordinação de embasamento, é compreensível que, em se falando da compra e venda (*latu sensu*), acuda logo à memória a idéia mais ampla de comércio, em que está implicitamente compreendida. Por ser a compra e venda manifestação primeva e fundamental do comércio, acompanhou-o e o tem acompanhado em todo o curso de sua evolução, servindo-lhe de instrumento efficientíssimo. É, por conseguinte, no âmbito desse contrato, que se vão surpreender a *venda de praça à praça* e, pelo conduto desta, a cognominada venda marítima. A formação e diferenciação, em que se constituem estas duas categorias jurídicas, explicam-se, facilmente, em se confrontando-as com o evoluir daquele fenômeno econômico.

Atentando-se, pois, nas causas que geraram o comércio, ver-se-á que estas mesmas causas estão presentes no surgimento, sucessivamente, das duas modalidades de venda. É o que convém recordar, nesta lição de BONFANTE, (1): “O comércio tem a sua base elementar em um fenômeno natural e é o seguinte: os produtos dos três reinos da natureza não são distribuídos de maneira uniforme sobre a face da terra, estando, ao invés, vinculados mais ou menos a dadas regiões, nas quais crescem ou se desenvolvem. Tal se passa, nas mais das vezes, com elementos que, em determinado estado de civilização, representam necessidades gerais. Por isto, torna-se imprescindível o transporte e gera-se a indústria das trocas”.

Dessarte, o *transporte* vem assumir papel importantíssimo, por ser ele que possibilita o deslocamento físico das coisas necessárias aos seres humanos, coisas estas, variando sempre em quantidade e qualidade, em consonância com as exigências do evoluir civilizatório. Provindas, geralmente, de regiões as mais diversas, essas coisas, enquanto ali se encontram, pouco ou quase nada valem. Aumenta-lhes sobremaneira a valia a deslocação delas, para os centros onde são desejadas, cada vez mais e mais, por força de exigências que aumentam e se renovam constantemente. É esta alta missão que vem desempenhar o comércio, cuja utilidade econômica e social foi explicada pelo economista americano DAY, com estas sin-

1) Storia del Commercio, vol. I, n. 5.

gelas palavras (2): “Os artigos que todos nós desejamos, como o fruto maduro do agricultor e o produto acabado do fabricante, quando estão ainda em mãos de um e de outro, somente possuem bondade em estado potencial; esta qualidade só se realiza quando aqueles se situam no lugar em que são necessitados e no momento em que fazem falta.”

Essa identificação do comércio, no seu complexo, com um de seus meios instrumentais, como é o *transporte*, acabou por associar inseparavelmente a idéia de circulação material à idéia de circulação jurídica (3), de onde vem estar a noção de comércio ligada etimologicamente a deslocamento ou *trespasso*, conforme registra CAMBONI (4). Claro está que não há confusão possível entre esses dois vocábulos, cada qual a designar atividades autônomas, que podem exercitar-se independentemente e até terem finalidades diversas (5). Apesar disto, desde as suas origens, a palavra *comércio* esteve ligada à idéia de circulação material, tida como imprescindível para que os bens se coloquem ao alcance do consumidor. Encarando-o por este prisma, economistas clássicos, como Verri, diziam consistir ele no “transporte das mercadorias de um lugar para outro”. Ou então, já no conceito mais amplo de VIDARI (6), “complexo de atos de compra e venda e de transporte em conjunto...”. Ambos estes conceitos estão, de resto, confirmados pela evolução histórica, que nos revela muito bem formar-se o comércio pela sucessão repetida de trocas, expandindo-se geograficamente e tendo por objeto coisas as mais diversas, oriundas dos mais diferentes lugares. Para tornar possível isso, inventou-se a navegação mercante, cuja organização se manifesta por um sem número de fatos e atos, alguns com características próprias: construção naval, apresto, equipagem, fretamento, seguro, câmbio a risco e todo um conjunto de situações peculiares (os vários acidentes de navegação). Dai advieram novas relações perfeitamente diferenciadas das então conhecidas, relações que precisavam de regramento jurídico correspondente.

Impôs-se criar um conjunto de normas especiais, destinado a reger essa nova matéria. Assim nasceu o direito marítimo ou da navegação, não já, como justamente observa BRUNETTI (7), “— não já no sentido de que o transporte por via aquática importe a criação de figuras jurídicas que constituam um *jus* excepcional em relação às normas do comércio terrestre” —, mas sim — acrescentamos nós para atender à *especificidade* das relações que a explo-

2) Historia del Comercio, ed. espanhola, vol. I, n. 1.

3) CARNELUTTI, Teoria Giurica della Circolazione, n. 5.

4) Novissimo Digesto Italiano, vol. III, pág. 615.

5) BRUSCHETTINI, Del Contratto di Trasporto, n. 1.

6) Corso di Diritto Commerciale, 2ª ed. vol. I, n. 3.

ração do navio provoca. Esta exploração se manifesta por numerosos fatos e atos, que, grosso modo, formam o objeto típico do direito marítimo privado, entendido, ou como disciplina autônoma, segundo uns, ou, ao revés, como simples ramo do direito comercial geral. Seja como for, uma coisa é absolutamente certa: só cabe o qualificativo de *marítimo*, quando o fato ou ato é pertinente àquela categoria de relações. Não é isto, evidentemente, que se passa com a apregoada *venda marítima*, pois esta se inicia em terra e na terra se exaure completamente. O transporte por mar é mero acessório, que, embora exposto aos riscos inerentes à navegação, cujos efeitos poderão afetar o vendedor e o comprador, nem por isto, tem força bastante para modificar a substância do contrato principal. Muito menos ainda, para o absorver inteiramente, a ponto de dar nascença a uma nova figura, bem diferenciada da compra e venda clássica. A justificação científica, para a histórica bipartição do direito comercial em direito comercial terrestre e direito comercial marítimo, não repousa fundamentalmente na diversidade do meio físico em que o tráfico mercantil se desenrola. Assenta, pelo contrário, e mui racionalmente, na *diversa natureza* da matéria, a que um e outro são chamados a reger. Para esse efeito, isto é, para a fixação das lindes das respectivas influências, é de todo em todo indiferente a via pela qual o comércio se exercite, que tanto pode ser a terra como o mar, uma e outro meros cenários em que se projeta. Com este limitado alcance, nenhum dos dois tem, por si só, poder suficiente para gerar institutos especialíssimos.

A colocação de certos assuntos como atinentes ao direito comercial terrestre e, inversamente, outros tais como pertencentes ao direito da navegação, essa separação não é nem arbitrária nem superficial. Atende, quanto possível, à diversidade essencial da matéria, que é, de resto, o mais seguro critério lógico. Mesmo a respeito de objetos que possam, sem ofensa à sua substância, enquadrar-se numa ou noutra das duas disciplinas, como, por exemplo, os chamados atos mistos ou acessórios, a inclusão deles no plano do direito terrestre, ou ao invés, no do direito marítimo obedece a razões óbvias. Até os mais exigentes da técnica jurídica não deixam de reconhecer a procedência dessas razões, a que, aliás, todos os sistemas legislativos têm se rendido...

Entretanto, a despeito de ser tudo isso verdade elementar e corrente, dela se têm apartado grandes espíritos: uns, levados, talvez, por exagerado pendor à criação, fizeram de meras nuances base para construções ciclópicas e arrojadas. Outros deixaram facilmente levar-se para o aplauso entusiástico e a propagação obcessiva dessas criações... Assim, e com argumentos corretos, se con-

7) Del Commercio Maritimo e della Navegazione, n. 1.

templados puramente na sua formulação abstrata, urdiram a teoria das vendas marítimas. Partiram da premissa de que os esquemas contratuais existentes não ofereciam pronta e adequada solução para uma nova (?...) realidade. Servindo-se dos mesmos métodos dos comercialistas medievos, fitaram a prática gerada e desenvolvida entre mercadores, no comércio ultramarino de exportação. De posse desse material, e à semelhança do químico em seu laboratório, ou do matemático em seu gabinete, persuadiram-se de ter descoberto novos corpos ou novas fórmulas, onde apenas estava a mesma realidade fática, já perfeitamente definida, apesar de algumas tonalidades, às vezes diferentes. Esqueceram-se, como diz Garrigues, que a missão do jurista é encontrar normas que melhor se adaptem a uma determinada realidade vital, dentro da suprema aspiração de justiça, que é a razão última do Direito.

Empolgados pela própria obra, seus eminentes autores a desenvolveram larga e magistralmente, apresentando-a como portadora de nova mensagem científica, reveladora de novas instituições jurídicas, completamente diversas das até então conhecidas. Para explicar sua originalidade e excelência, foi preciso produzir, como de fato se produziu, vasta e rica literatura. Na esteira dos doutrinadores, vieram as decisões judiciais que os apoiaram integralmente, imprimindo sua chancela às proposições de escola. Dessarte, "aturdidos os espíritos e falseada a doutrina", como diria o nosso grande Teixeira de Freitas, surgiu, à margem do pluricentenário contrato de compra e venda, a assim chamada *venda marítima*...

3. Não há quem ignore ser função orgânica do comércio promover a circulação da riqueza, fazendo-a girar do produtor ao consumidor. Para isto, ou seja, para vencer o espaço físico que separa os dois polos da cadeia econômica, serve-se o comércio do *transporte* nas diferentes modalidades por que é realizável. Todavia, antes do invento da aeronave, a terra e o mar eram os únicos caminhos pelos quais transitavam as mercadorias alimentadoras das trocas. O mar, principalmente, cedo se revelou mais prestadio para atingir longas distâncias, sobretudo depois que foi se aperfeiçoando a construção de veículos flutuantes. Com isto, e para servir diretamente às exigências do comércio, nasceu e cada vez mais se expandiu e aprimorou a navegação mercante. Teve, e continua a ter esta, a seu cargo, a condução, para mercados distantes, das coisas que formam o comércio de ultramar. E se este realiza a circulação jurídica pela compra e venda é, porém, pelo *transporte* que a circulação material se perfaz. Vem daí estarem freqüentemente associadas as duas atividades econômicas, essencialmente distintas, sob muitos aspectos. O fato de andarem quase sempre juntas, máxime nas vendas de coisa a entregar onde se encontra o compra-

dor, levou, de certa maneira, a vincular o transporte à compra e venda. Isso se fez, designadamente, no tráfico internacional, como meio de facilitar a execução do contrato, tendo por objeto coisa só genericamente determinada. Combinando, numa só declaração de vontade, duas figuras contratuais distintas (compra e venda e transporte), visou-se tão somente regular, analiticamente e *in casu*, as recíprocas obrigações das partes.

Essas obrigações, entretanto, e é conveniente ressaltar, tendo por sede exclusivamente o contrato de compra e venda, posto em ação para regramento jurídico da posição de um e de outro dos contraentes. Incumbindo ao vendedor fazer chegar a mercadoria ao destino do comprador, incumbia-lhe também, obviamente, promover o seu transporte. Disto nasceu praxe mercantil generalizada, devida às condições em que surgiu e se desenvolveu o tráfico comercial internacional. Realmente, como se sabe, os países europeus, notadamente a partir do capitalismo industrial, fizeram-se grandes consumidores de artigos importados das mais diversas regiões, ao mesmo passo que se constituíram supridores únicos de manufaturados aos outros povos. As coisas que estes podiam, normalmente, oferecer àqueles eram, senão só matérias primas, especiarias e artigos de luxo. Estes últimos, por não representarem necessidades vitais, eram de limitada demanda. Os que os mercadejavam tinham de empregar todos os meios e modos de facilitar a compra. Por outro lado, o industrialismo expansionista e progressivo, precisava ampliar cada vez mais os seus mercados. Para isso, devia concorrer, como concorreu, a melhoria dos sistemas de transporte, nomeadamente o transporte por água, a princípio em navios veleiros e depois em barcos a vapor.

O panorama que se divisa no cenário do comércio mundial, no período de 1870 à metade deste nosso século, mais ou menos, é da participação nele de velhas nações comerciantes e países outros, do chamado Mundo Novo, agora desabrochando para a vida mercantil e nela disputando o seu quinhão, conforme relata LEGARET (8). Nessa competição, cada vez mais acirrada, era natural que o vendedor fôsse diretamente ao encontro do comprador. Esta tarefa tinha de ser, como foi, confiada a uma terceira pessoa, dado que vendedor e comprador estavam separados pelo oceano, que se lhes interpunha. Foi assim que surgiu a figura do *sobre-carga* (9), viajando com o navio, a bordo do qual curava do carregamento e, nas praças de escala ou do destino, procurava vender

8) Histoire du Developpement du Commerce, pgs. 383 e segts.

9) Figura peculiar ao antigo comércio marítimo, que viajava no navio como preposto dos carregadores para zelar pela carga, durante a viagem e negociá-la segundo as instruções recebidas. Cfr. FERREIRA BORGES, Dicionário Jurídico Comercial, 2ª ed. pág. 384.

as mercadorias por conta de seus donos. Depois, aparece o agente sedentário, já sediado de modo permanente em dados portos, que foi o *consignatário* (10). Por fim, com o aperfeiçoamento dos meios de comunicação, tornou-se mais econômico e mais prático o entendimento direto dos interessados e, então, a correspondência, epistolar e telegráfica, possibilitou a celebração de contratos entre ausentes. É, precisamente, nesse momento, que surgem as *vendas de praça à praça*, cuja característica principal genérica reside no fato de as mercadorias terem de viajar, de um lugar para outro, fazendo o trajeto todo, ou parte dêle, por mar. Dai a definição de CUNHA GONÇALVES (11), que lhes dá o nome de *compra e venda de mercadorias viajantes*. No fato de terem de viajar está a tipicidade, pela razão de ficarem a inteiro onus do vendedor todos os riscos e perigos do transporte. Sendo a assunção dêstes riscos cláusula contratual, nisto consiste a singularidade da convenção, pelo qual o comprador ficará completamente liberado, se a coisa transportada não chegar às suas mãos.

4. Foi a preocupação com os riscos e perigos do transporte por mar, sobretudo ao tempo da navegação veleira, morosa e insegura, que levou as partes à adoção dessas cláusulas. Por meio delas, definiam-se as recíprocas obrigações dos contraentes, quanto à perda ou deterioração das mercadorias em viagem. Pelo fato do transporte ficar a cargo do vendedor e, também, de assumir êle todos os riscos e perigos a que a coisa ficava exposta, da conjugação dêstes elementos, a doutrina tirou a denominação genérica de *vendas marítimas* (12). Dentro dêste conceito cabem quatro sub-espécies, perfeitamente diferenciadas, a saber: a) venda por navio designado; b) venda no embarque; c) venda CAF ou CIF; d) venda FOB. Os traços diferenciais nem sempre são muito precisos, dada a variedade imensa de cláusulas, que os interessados costumam aditar, tendo em vista os casos concretos. Por isso, é difícil na prática observar-se rigorosamente essa classificação, o que levou escritores como CHAUVEAU (13) a sugerirem a sua supressão. Entretanto, essas quatro figuras são tidas, uniformemente, como sub-espécies das vendas marítimas, qualificativo que a tôdas cabe, a despeito de tais ou quais dissemelhanças (14).

10) Agente terrestre do comércio marítimo, a que o Cod. Com. faz repetida menção (arts. 527, 528 e outros).

11) Da Compra e Venda, ns. 81 e segts.

12) RAMELLA, La Vendita, n. 277; MENÉNDEZ, La Venta Cif., pág. 4; SALANDRA, Contratti Commerciali, vol. I, pgs. 163 e segts.

13) Traité Théorique et Pratique des Ventes Maritimes, ns. 83 a 104.

14) HEEN, Vente et Commerce Maritime, pág. 7; LIPENS, La Vente en Droit Belge, n. 1.549.

Ao que parece, as quatro formas de venda de praça à praça, acima referidas, teriam surgido no tempo na mesma ordem em que foram apontadas, tôdas, afinal, como particulares aplicações de normas mais gerais do contrato padrão, a compra e venda. Não foi senão para adaptá-lo às novas condições, em que o comércio entre praças distantes estava sendo realizado, que se conceberam as cláusulas identificadoras dessas várias sub-espécies. Por conseguinte, tudo se reconduz àquela matriz.

Ora, é por demais sabido ser a compra e venda a operação primaz e básica do comércio, ou, como professava Inglês de Souza, o "fundamento dêle, porque, em rigor, todo ato de comércio resolve-se numa compra e venda". Era natural, portanto, que se adaptasse ela às peculiares exigências das vendas de praça à praça. Nos primeiros tempos, o adquirente de mercadoria a viajar tinha de sujeitar-se a recebê-la se e quando chegasse ao destino. Condição esta que não lhe era nada favorável, porquanto a incerteza em que ficava impedia-o de revendê-la, perdendo muitas vezes ótimos negócios. Para o vendedor, de sua parte, era difícil garantir a entrega da coisa no lugar e tempo devidos, tantos e tão freqüentes eram os acidentes a que estava exposta a navegação à vela, na época (frágil, de pequena capacidade, insegura e morosa). Nenhuma previsão fundada era possível sobre o êxito das viagens, pelo que o vendedor não podia, sem grave risco, assegurar data certa de entrega. Disso advinham sérios inconvenientes para as duas partes: ao vendedor, interessava reputar a venda firme e perfeita, desde a celebração do contrato, mas continuava a responder pela deterioração ou perda da mercadoria até que chegasse ao destino, além de, em se perdendo, continuar obrigado; o comprador, quanto à tradição efetiva, ficava na dependência da lealdade do vendedor. Êste não só tinha o arbítrio da data do embarque e, abstração feita de embarcos reais, a possibilidade de escolher o momento que lhe parecesse mais oportuno, inclusive especulando na alta ou na baixa. Estava de certo modo a seu alvêdrio apressar ou retardar o embarque, ou até ocultá-lo (se já feito), na perspectiva de alcançar melhor preço, vendendo a outrem e não entregando a mercadoria ao primitivo comprador. Não era, aliás, improvável que o vendedor (para retardar a entrega, de acôrdo com suas conveniências ocasionais) dissimulasse noutro carregamento de gêneros da mesma natureza, porventura danificado ou perdido, o que se destinaria ao comprador. Com semelhantes estratégias, não era muito difícil o vendedor procrastinar indefinidamente, segundo seu exclusivo bem-querer, a execução do contrato.

Ante tão acentuado conflito de interesses, urgia achar modo de resolvê-lo harmônicamente. Foi o que se fez através do instru-

mento jurídico conhecido sob o nome de *vendas marítimas* (15), e pelas quatro modalidades que pode tomar. Primeiramente, aparece a *venda por navio designado*, ou a *designar* dentro de certo prazo, forma, de resto, condizente com a navegação veleira. Nessa espécie, a responsabilidade do vendedor continuava inalterada. O comprador, no entanto, tinha a vantagem de conhecer previamente a embarcação transportadora, calculando, presumidamente, a data da chegada da mercadoria, esta já especificada, desde o seu embarque. Nas condições em que aquele tipo de navegação se realizava, muito importava conhecer não só o navio, como também seu comandante, dados êstes que facilitavam ajuizar da maior ou menor presteza e segurança das viagens. Mais tarde, porém, com os barcos a vapor, cada vez maiores, mais velozes e mais seguros, implantam-se as linhas regulares, o que vai fazendo decair a forma de venda por navio designado. Já o vendedor pode remeter a mercadoria por qualquer navio de sua escolha, sempre que êste possa levá-la ao destino no tempo aprazado com o comprador.

Tanto a venda por navio designado, como a por navio a designar, são vendas no desembarque, isto é, no pôrto do destinatário, pois que aí é onde se opera a entrega efetiva. São múltiplos e graves os inconvenientes que apresentam: Primeiro, porque o vendedor permanece vinculado ao contrato, em maior ou menor extensão, segundo a estipulação contratual tenha a coisa vendida como já especificada antes de sua chegada ao destino. Na hipótese inversa e por se tratar de gênero, corre o risco de perdê-la, total ou parcialmente, durante o transporte. Segundo, neste último caso, o vendedor, além da perda da coisa, estará sujeito a repô-la ao comprador ou ressarcir-lhe as perdas e danos conseqüentes. Em relação ao comprador, são também apreciáveis as desvantagens dessas duas modalidades de venda: primeiro, porque, se por acôrdo prévio das partes, a venda foi tida como de coisa certa em espécie, suporta êle os riscos e perigos da viagem, com a agravante de ser devedor do preço; segundo, porque nunca podendo ter certeza de quando entraria na posse efetiva da mercadoria, ficava sem grande possibilidade de revendê-la, perdendo, não raro, um mercado favorável.

Essas e muitas outras razões mais levaram os comerciantes a procurar novas formas, mais evoluídas, que os resguardassem desses transtornos, tão prejudiciais à livre e segura expansão do comércio de ultramar. A providência era imperiosa, pois que, com a revitalização desse comércio, após a guerra franco-prussiana de 1870, tôda a Europa procurava novos mercados para a sua crescente in-

dústria transformadora. Foi, então, mais ou menos por essa época, que surgiu a nova modalidade, que se diz *venda Caf* ou *venda Cif*, siglas formadas pelas palavras custo, frete e seguro (*cout, fret et assurance*), em francês, ou (*cust, insurance and freight*) na língua inglesa.

A inserção dessa sigla, pela qual se imprime efeito especial ao contrato de compra e venda, significa que, no preço global da coisa vendida, está abrangido o seu custo propriamente dito; neste ficam incluídas as despesas de carreto até o pôrto de embarque, o frete e o prêmio de seguro. A operação, pelo que concerne ao vendedor, se consuma no lugar do embarque; e, a partir dêste, a mercadoria viaja por conta e risco do comprador. Daqui, ser bastante diferenciada das duas formas precedentes. O único traço que as aproxima é serem tôdas as três vendas de coisa genérica. Mas, quanto a êste ponto, na Caf ou Cif, a coisa apesar de inicialmente genérica, torna-se, ao depois, especificada e perfeitamente identificada pelo conhecimento de embarque, cujas enunciações neste sentido servem a tal fim, precisamente nesse comércio internacional, através das chamadas "marcas de exportação" (16).

Por virtude da referida cláusula Cif ou Caf, aposta ao contrato comum de compra e venda, cria-se, para o vendedor, a obrigação colateral de contratar o transporte e o seguro, em nome e no interesse do comprador. Êsses dois atos se concluem no pôrto de embarque, onde, também, e normalmente, se exaurem as recíprocas obrigações das duas partes. Em regra, e pelo que lhes toca, ficam mutuamente liberadas desde então, até porque, de ordinário, a soma total, devida pelo comprador ao vendedor, é por êste recebida de estabelecimento bancário, à vista dos documentos de estilo (fatura comercial, certificado de qualidade ou sanidade, conhecimento de transporte e apólice de seguro). Todos êsses documentos têm, no caso, uma dupla função: servem de garantia ao banco que antecipar o pagamento pelo comprador; servem, por outro lado, a êste último, eis que, não só lhe facilitam negociar a mercadoria, ainda viajando (17), como o habilitam legalmente para agir contra a seguradora ou a transportadora, segundo caiba a uma ou outra indenizá-lo, por dano ou perda da mercadoria.

Paralelamente a essa terceira modalidade de venda de praça à praça, apareceu uma quarta, que, segundo opinam renomados tratadistas, se deve à prática comercial inglesa. A semelhança da Cif, forma-se pela frase inglesa — *free on bord* —, que se costuma traduzir para o vernáculo por "*franco a bordo* ou *posto a bordo*", e

15) RIPERT, *Droit Maritime*, vol. II, n. 1.853.

16) VIVANTE, *Trattato di Diritto Commerciale*, vol. III, n. 907.

17) SCHEGGI, *I Titoli di Tradizione del Commercio Marittimo*.

se exprime, igualmente, pela sigla FOB. Na conjunção destas três palavras, sintetizadas pela sigla, indica-se competir ao vendedor entregar a mercadoria a bordo do navio, que deve transportá-la ao ponto de destino. Diferencia-se da precedente, porque o preço de venda abarca, unicamente, o custo próprio da mercadoria e as despesas até o lugar de embarque, sendo de conta do comprador contratar o frete e o seguro, encargo este que não faz parte do contrato. O que aproxima a Cif da Fob é tão somente terem ambas como lugar de cumprimento o em que a coisa vendida deve ser embarcada (18). No mais, se distinguem radicalmente, até porque, enquanto a venda Cif continua a ser a que tem por objeto coisa a viajar por mar, a venda Fob, ao revés, já de longa data, é aplicada, indiferentemente, a quaisquer espécies, que hajam de ser transportadas por ferrovia ou rodovia.

Ambas essas modalidades de compra e venda, sendo frutos exclusivos da prática mercantil, têm escassa regulamentação no direito positivo dos vários países, embora sejam nestes conhecidas e largamente usadas. Isto se explica, ademais, por entender-se que as mesmas têm origem e vivência no tráfico mercantil internacional. Em última análise, derivam imediatamente do consenso das partes, pelo que, ao livre aprazimento destas, fica consentida a inserção das mais variadas e estranhas cláusulas. Dai que apresentem, não raro, de um caso para outro, sensíveis diferenças, de onde ser quase impossível reduzi-las a esquemas rígidos. Assim, e tomando-as em conjunto, enquadram-se umas no conceito genérico de venda Cif, e outras no de venda Fob, isto unicamente para elencar as diferentes figuras em dois grupos apenas.

5. O desenvolvimento constante e progressivo do comércio entre praças distantes e separadas pelo mar, fez dêste a via preferida para o trânsito dos bens alimentadores das trocas. Inversamente, o transporte por terra tardou muito para assumir importância, eis que, seja pela rudimentariedade dos caminhos, seja pela precariedade dos meios de condução da carga, esta tinha de ser feita em escala muito reduzida e sujeita, talvez, a maiores percalços do que conduzida por mar. Dai serem as embarcações, com os sucessivos aperfeiçoamentos por que passaram, as que melhor serviram às crescentes exigências do comércio internacional.

Entretanto, também essas embarcações veleiras se ressentiam de graves falhas, já porque mui frágeis, já porque eram morosas. Por outro lado, esse mesmo comércio, durante vários séculos, teve por objeto uns poucos artigos de procura não essencial (especiarias

e objetos de luxo). Para negociá-los, pois, o vendedor tinha de ir ao encontro do comprador, facilitando ao máximo a operação. Esta recaía sobre coisa só genericamente determinada e a ser entregue no lugar em que estava o comprador. Consequentemente, todos os riscos e perigos que afetassem a coisa, até sua chegada ao porto do destino, ficavam a cargo exclusivo do vendedor. Esta situação só se modificaria muito mais tarde, quando a navegação regular a vapor veio não somente possibilitar maior volume físico de carga, senão também oferecer maior presteza e segurança na condução desta.

Paralelamente, o surto do industrialismo começou a precisar, cada vez mais, de matérias primas, a serem importadas de ultramar, ao mesmo passo que necessitava conquistar novos mercados, onde colocar sua crescente e diversificada produção fabril. De sua parte, uma sociedade em civilização ascendente aumentava, quantitativa e qualitativamente, seu consumo, exigindo, cada dia, maiores e mais diversificadas utilidades. Crescia, pois, a lista de bens desejáveis, tanto num sentido como noutro, dos dois extremos geográficos do escambo de praça à praça. Todavia, as particularidades dêste não se compadeciam muito bem com as regras clássicas do contrato de compra e venda. Urgia, portanto, adequá-lo à nova realidade fática. A este resultado se chegou através de cláusulas adjetas àquele contrato, por via das quais se procurava atender às variadas hipóteses ocorrentes. Isto se deve, uma vez mais, ao espírito criador dos homens afeitos à mercancia, dotados quase sempre de atilada percepção, para os problemas que lhes dizem respeito. Mercê de tal arranjo, lograram harmonizar as regras fundamentais do contrato de compra e venda com as novas exigências desse comércio. Nas suas sucessivas e diferente fases, predominou a compra e venda de coisa só genericamente determinada e a entregar ao destinatário. Todos os riscos e perigos da viagem eram suportados exclusivamente pelo vendedor, que ficava ainda sujeito à reparação de perdas e danos, pela não entrega (19).

Essa consequência tinha explicação, como esclareceu RAMEL-LA (20), no fato de tratar-se de venda de *genus*, pelo que a obrigação do vendedor se não pode dizer satisfeita senão após efetiva entrega da coisa ao respectivo comprador. Sobre serem consequências assaz danosas para uma das partes, são, por outro lado, desvantajosas para ambas. Pois o comprador corre a álea da viagem, de cujo êxito depende, além de ficar exposto às possíveis manobras

18) CARO, Tratado de las Ventas Maritimas, vol. II, ns. 974 e 976.

19) LEON — CAEN et RENAULT, *Traité du Droit Commercial*, vol. III, n. 178.

20) La Vendita nel Moderno Diritto, vol. II, n. 278.

do vendedor. Isso tudo, e também o fato do intercâmbio expandir-se cada vez mais, fez sentida a conveniência de formas contratuais, que melhor e com maior precisão definissem os direitos e obrigações das duas partes. Foi nessa altura, e com êsse declarado escôpo, que surgiram aquelas duas modalidades — venda Cif e venda Fob —, que viriam absorver, como de feito absorveram quase completamente as formas anteriores, isto é, venda por navio designado e venda sobre embarque.

Debaixo dessas siglas — Cif e Fob —, sob as quais são mundialmente conhecidas, têm-se espécies de compra e venda pura e simples, que operam a tradição da coisa no local do seu embarque. A cláusula Cif, pelo entendimento comum, significa que a fatura comercial, na soma enunciada, engloba o preço da mercadoria, as despesas de frete e o prêmio de seguro, formando estes três elementos o valor total da operação. A cláusula Fob, por seu turno, designa simplesmente o preço da mercadoria, posta a bordo ou no costado do navio, compreendendo além do custo real dela, tão só as eventuais despesas de carreto até o pôrto de embarque. São espécies do grupo maior das *vendas de praça à praça*, que receberam, porém, o nome de *vendas marítimas*. Êste apelido lhes vem pelo fato de versarem sobre coisas que devem ser transportadas por mar. Por causa, então, dos riscos e perigos a que ficam expostas durante a viagem, de cujos efeitos os contraentes querem subtrair-se, inventaram-se aquelas cláusulas. Com isso, as obrigações derivadas do contrato de compra e venda recebem aqui alguns desvios ou temperamentos, para coadunarem-se com as peculiaridades ocorrentes. No fundo, entretanto, tudo se reconduz à categoria padrão — a compra e venda tradicional —, de que as pseudas figuras tiram o seu fundamento. Aliás, o transporte por via marítima entra, no caso, como simples meio de execução do contrato (21). Não tem, por conseguinte, o poder mirífico de criar *ex novo* uma categoria essencialmente distinta, que, por inteiramente dominada pelas normas do direito da navegação, só assim, por tal motivo, se ajustaria corretamente à qualificação — *marítima* —. Salta aos olhos, pois, a impriedade desta adjetivação, uma vez que, sendo o transporte mero acessório, simples adição incidental, é demasia fazê-lo absorver o contrato principal, infringindo conhecida regra de técnica jurídica. Por tudo isso, concluimos por admitir que a suposta venda marítima outra coisa não é que a compra e venda clássica, realizada entre praças diversas em que, por esta circunstância, a mercadoria tem

de viajar. E, dado dever viajar pela via marítima, ficando exposta aos riscos e perigos do transporte, adotam-se, para êste efeito, cláusulas especiais. Tudo gira, porém, em torno do contrato padrão de compra e venda, a que se reconduz a inculcada venda marítima. Ê, enfim, nesse contrato, na ínsita consensualidade dêle, que os interessados vão encontrar apoio para tais avenças, destinadas ao limitado escôpo de acomodar aquêle contrato às particularidades da venda à distância.

6. Em face dessas considerações e muitas outras mais, que poderíamos aduzir, afigura-se-nos um tanto imprópria a denominação dada a tais vendas, embora saibamos que foi lançada e é vulgarizada por numerosa e abalizada corrente doutrinária. Não ignoramos, igualmente, que a denominação fez carreira e se tornou corrente entre os práticos, aos quais, de resto, se credita o arranjo contratual, que os teóricos alçaram à categoria autônoma, dentro do amplo quadro dos negócios jurídicos. Apesar disso, recusamo-nos a aceitá-la, porque a justificativa que se dá nos parece insatisfatória. Não atinamos no que o direito da navegação deva reger a matéria em virtude de não concorrerem nesta, senão escassamente, aqueles elementos que constituem suporte fático do direito marítimo e justificam, portanto, a sua autonomia científica. Mesmo aceitando-se que êsse direito regula não só o transporte comercial de mercadorias, mas tôdas as operações que o comércio por mar ocasiona — conforme sustentam RIPERT e outros (22); mesmo assim achamos difícil que caiba bem à venda de mercadorias por viajar a expressão venda marítima.

Reconhecendo embora que o vasto complexo de elementos, que caracteriza o apregoado “particularismo” do direito marítimo, tem suficiente amplitude para abarcar a espécie em estudo; embora reconheçamos isso, mesmo assim não aceitamos a inclusão dela no plano dêsse direito. Temos para nós que só a natureza íntima da coisa pode justificar a sua sujeição à determinada disciplina, atendendo-se, *quantum satis*, à especialidade de seu objeto. Só assim, nestas precisas condições, é lícito colocá-la sob o âmbito dêste ou daquele ramo de direito. E mais, só quando, numa dada realidade social, confluem todos os pressupostos integrantes de uma categoria jurídica acabada, só então, ter-se-á uma nova figura, a reclamar o seu regramento peculiar. Nada disso se passa com as cognominadas vendas marítimas, eis que, no fundo, não diferem minimamente, daquelas vendas comuns, que se concluem entre praças diversas, ten-

21) BONNECASE, *Traité de Droit Maritime*, n. 33; ASCARELLI, *Panorama do Direito Comercial*, pgs. 86 e 87; WALDEMAR FERREIRA, *Instituições de Direito Comercial*, ed. 1945, vol. III, pág. 18; HUGO SIMAS, *Direito Marítimo Brasileiro*, n. 117.

22) *Droit Maritime*, vol. II, n. 1.583, PIPIA, *Trattato di Diritto Marittimo*, 2ª ed. vol. I, n. 1.

do por objeto mercadorias a serem enviadas (por via marítima ou terrestre) ao comprador. Nessa classe de vendas, o transporte entra em jogo e é, por vezes, adicionado ao contrato principal, como pacto adjecto. Também aqui, há possibilidade de riscos e perigos, maiores ou menores, cujas conseqüências danosas podem alcançar um e outro dos figurantes. O fato dêstes regularem diferentemente sobre como e qual dêles suportará tais eventos, êste fato não é de si só bastante para fazer de semelhante cláusula adicional uma categoria distinta.

Tão pouco, os maiores perigos e riscos, a que, no passado, estava exposto o transporte por água, e, ainda, talvez o esteja em nossos dias, nem tais prováveis ocorrências justificam o nome dado a essas operações. A verdade verdadeira é que, com os sucessivos e constantes progressos que a navegação tem feito, já agora, graças à sua sempre maior rapidez e segurança, quase infundados se tornam os receios, que foram a causa de tais avenças. A evolução experimentada pela indústria naval, cujo espantoso progresso técnico e econômico continua em marcha, foi tomando, senão desnecessárias, ao menos mais singelas e seguras, as medidas cautelares dos direitos de ambos os contraentes. O conflito de interesse dêstes, cada qual, a seu modo, procurando assegurar-se contra aquelas eventualidades, encontrou meio de harmonizar-se dentro dos princípios ministrados pelo direito privado terrestre.

Ora, se no plano dêste direito as partes encontram plena e completa resposta para suas peculiares exigências; se no quadro de suas instituições há lugar adequado para aquilo que se convencionou chamar venda marítima, por que subtraí-lo ao seu império? A colocação do assunto sob o domínio do direito marítimo teria cabida, se êste assunto, por sua própria essência e natureza, pertencesse àquela gama de fatos e atos que forma o objeto típico dêsse mesmo direito. Isto, no entanto, após cumpridamente apurado e verificado, para, somente então, dar-se por justificada a qualificação.

A tal respeito, sérias e fundadas dúvidas nos assaltam, em que pesem o saber e a autoridade dos partidários da teoria adversa. E a razão de nossa divergência está em que, relativamente à chamada venda marítima, só mui pouco há daquele conjunto de fatores que, na formação histórica e científica do direito marítimo, concorreram para imprimir-lhe característica especial. Como arguta e doutamente ensinam os versados (23), um complexo de fatores econômicos, sociais e técnicos, surgidos no decurso de longa evolução, e que, ao mesmo tempo, apresentavam características pecu-

liares, sem imediata correspondência com os que serviram à formação do direito terrestre, impôs a criação do direito marítimo. Foi, portanto, a especificidade da matéria que levou à bipartição do direito comercial, em dois ramos à parte. Cada qual tendo, porém, o seu núcleo privativo, que se compõe de instituições típicas, atinentes às três ordens da divisão clássica, a saber: *pessoas, coisas e obrigações*.

Consoante êsse critério lógico, que é, de resto, aplicado pelos que afirmam a autonomia científica do direito marítimo, a êste competiria ditar as regras disciplinadoras daquelas três ordens de instituições, em tudo quanto fôsse pertinente à navegação. De tal jeito, ficariam situados no plano obrigacional todos os negócios jurídicos, gerados no ou para o tráfico marítimo. Seriam unicamente fatos jurídicos da órbita do direito marítimo, tão só e exclusivamente, aqueles que emanam da indústria da navegação e nela ou por ela vivem. Ora, se tais condições inexistem na inculcada venda marítima, esta refoge completamente ao seu regramento.

Na realidade, o de que se cuida é, simplesmente, de intercâmbio de praça à praça, no qual o transporte por mar entra apenas como meio executório instrumental. Para fazer chegar a mercadoria ao destino, o vendedor serve-se dêsse meio, que tanto pode ser o navio, como qualquer outro veículo (caminhão, ferrovia ou aeronave), segundo a natureza da via, por que se fará o trânsito. Faça-se, por mar, por terra ou pelo ar, o transporte é sempre, conceitual e estruturalmente, o mesmo; a mesma é a função que desempenha no contrato de compra dessa espécie. As obrigações fundamentais dos participantes seriam sempre as mesmas. A posição normal dêles, quanto aos riscos e perigos do transporte, seria em todos os casos idêntica, uniformemente definida pelo direito regulador do contrato, que é direito privado comum.

Fica patente que, em tôdas as hipóteses figuradas, o transporte representa simples meio executório da expedição, com que se faz a coisa chegar ao poder do adquirente. De onde poder-se-ia dizer até, quicá sem incorrer em maior erro, que essa providência complementar não chega a ser, se olhada em relação ao vendedor, um genuíno negócio jurídico, sendo antes, e pelo contrário, mero *fato*. E isto porque o embarcador verdadeiro é o comprador, a cujo nome e por conta do qual o transporte é contratado com a empresa condutora.

Aliás, insuspeitamente e com a máxima autoridade, discorre RIPERT (24): "O estudo das vendas marítimas não entra senão *parcialmente* no direito marítimo. Tais contratos obedecem às re-

23) SCIALOJA, Sistema del Derecho de la Navegación, n. 2; FARÍÑA, Derecho Comercial Marítimo, vol. I, pg. 21.

24) Droit Maritime, vol. II, ns. 1.853 e 1.855.

gras gerais que governam as vendas a entregar e engendram entre as partes relações regidas pelos princípios do direito civil e do direito comercial, notadamente quanto à obrigação do vendedor de entregar as mercadorias conforme ao contrato e à obrigação do comprador de pagar o preço. O transporte das mercadorias é simplesmente o meio de executar a obrigação de entregar, que está a cargo do expedidor devedor. A esta obrigação é preciso aplicar as regras do direito civil ou do direito comercial". Se tudo isso é verdade incontestável, como assevera aquele insigne jurista, com os aplausos de mais outros, de igual estatura intelectual (25), como, então, apelar para o direito da navegação, para fazer d'este a *sedes materiae*? O simples fato, meramente accidental, de fazer-se o transporte por mar e não por terra, terá força bastante para justificar a denominação? Que esta tenha sido criada e divulgada pelos mercadores, compreende-se facilmente, já que não se lhes pode exigir nenhum rigor terminológico. Explica-se que os negociantes, à míngua de melhor expressão, tenham assim batizado a compra e venda, aditada de cláusulas especiais, reguladoras dos direitos e obrigações dos contraentes. Vista por esse prisma, a denominação até que é engenhosa, e faz honra aos seus inventores, quando mais não seja, pelo mérito de traduzir de modo prático e abreviadamente o conjunto daquelas cláusulas.

Nesse sentido e sob esse aspecto, é aceitável, como indicativa da compra e venda comum, tendo por objeto mercadoria a ser expedida e que, pela consideração do transporte, na perspectiva dos riscos a que a coisa fica exposta, são adotadas cláusulas especiais. Com esse entendimento, a espécie em estudo não é senão um caso a mais, dentre tantos outros, com que a fertilidade dos usos e costumes comerciais tem contribuído para a expansão do direito mercantil. No fundo, porém, tudo se reconduz ao contrato padrão de compra e venda, a que está indissolúvelmente ligada a pretensa venda marítima. A única singularidade que apresenta consiste na inserção, naquele contrato, de certas cláusulas, de sorte a acomodá-lo a tais ou quais circunstâncias particulares, em função, concretamente, dos recíprocos interesses das partes. Mas, mesmo sob este limitado alcance, é sempre ao direito terrestre (civil ou comercial), que se há-de buscar arrimo para tais avenças, e não no direito marítimo. Naquêle e não neste estão definidas as obrigações dos figurantes; e,

25) GAUBERT, *Des Ventes Maritimes*, ns. 264 e 265; WINKELMOLEN, *Les Principes de la Vente Cif*, n. 1; MORELLES, *La Venta Cif*, n. 3; BELLOT, *Traité Théorique et Pratique de la Vente Caf*, ns. 6 e 11; CARO, *Obr. cit.* n. 937; MENÉNDEZ, *Obr. cit.* n. 17.

nos limites por êle consentidos, êstes podem regular de maneira toda especial as suas mútuas obrigações (26).

7. O grande comércio, sobretudo o comércio internacional, se fez preferentemente pelo mar, não só pelas naturais dificuldades das comunicações terrestres, senão também pela rudimentariedade dos meios nelas empregados (27). Sendo, porém, necessário vencer distâncias imensas, que separavam as várias regiões entre as quais o tráfico se desenvolvia, foi mister criar e utilizar o transporte marítimo (28). No confronto com todos os outros meios, já nas suas origens e nos séculos posteriores, se revelou o mais expedito e o mais capacitado para a condução de volume cada vez maior de carga. Esta foi também crescendo, na medida em que mais se expandiam as trocas, que, durante muito tempo, se resumiam, como já foi lembrado páginas atrás, a uns poucos artigos de luxo e algumas especiarias. Por não serem bens de consumo obrigatório, eram de limitada demanda, somente interessando às classes abastadas. Em vista disso, o vendedor tinha de estimular a demanda, proporcionando as maiores facilidades ao comprador, indo diretamente ao seu encontro, no mercado consumidor.

Para a consecução desse desiderato, o favorecido, de certo modo, atendeu a natureza das coisas constituintes de seu comércio: eram, geralmente, de pequeno volume físico e diminuto peso, exprimindo, todavia, valor pecuniário elevado (29). Por outro lado, a grande margem de lucro deixada ao mercador dava suficiente cobertura para eventuais prejuízos, decorrentes dos azares do transporte por mar. Podia êle, por conseguinte, tomá-los inteiramente a seu cargo. A distância, de onde provinham as mercadorias, não contava

26) O caráter eminentemente dispositivo que revestem os preceitos legais que regem a compra e venda possibilita essas avenças, que expressam, afinal, mera aplicação particular da autonomia de vontade dos contraentes. Isso deriva, aliás, da predominante consensualidade daquele contrato, que enseja assim as mais variadas combinações, ao sabor do interesse dos figurantes.

27) Outrora — lembrou BOCCARDO — «outrora o homem não sabia como vencer as distâncias senão a pé; encontrou poderoso auxílio com os animais domesticados. A necessidade do transporte, quando foi satisfeita pelo cavalo domesticado, o foi em proporção muito maior da que havia sido, enquanto o homem se viu obrigado a ser ao mesmo tempo motor e a coisa transportada... Depois se inteirou que havia na Natureza energias maiores, forças mais incansáveis que as do cavalo, do boi e do camelo...» (*Historia del Comercio*, pag. 400).

28) PIPPIA, *Diritto Marittimo*, vol. I, introd. n. XIII.

29) BONFANTE, *Obr. cit.* vol. I, pag. 9; DAY, *Obr. cit.* vol. I, ns. 88 e segts.

no caso, pois a venda delas se fazia entre presentes e à vista da própria coisa vendida. A operação se concluía, assim, sem o mais mínimo interregno de tempo, isto é, instantaneamente, como se dá nos dias de hoje no comércio a retalho, principalmente. Inexistia, portanto, qualquer problema relacionado com os riscos e perigos do transporte, já que a deterioração ou perda da coisa era suportada inteiramente pelo vendedor. Também o comprador, por seu turno, ficava, quanto ao recebimento da coisa, na dependência das naturais incertezas, que cercavam a navegação desses tempos. Dai que, somente muito tarde, mercê do progresso dos meios de comunicação epistolar e telegráfica, se tornou possível a compra e venda de praça à praça, tendo, ademais, por objeto coisa indicada genericamente e a ser expedida pelo vendedor.

No dizer de BELLOT (30), era natural que, numa época em que os países de ultramar somente podiam oferecer à Europa, vivendo em economia fechada, alguns produtos de luxo, correspondesse uma forma de venda na qual a fortuna do mar ficasse a cargo do vendedor. Este vem propôr à Europa produtos de que ela não tem nenhuma necessidade urgente. O comprador os aceitará, se estiver seguro de encontrar vantagem no contrato e, em conseqüência, não tomar parte nos riscos da aventura marítima. Esta, realizável, então, por veleiros frágeis e morosos, não oferecia a menor segurança de chegar a bom termo. Certamente, mais tarde, com o aparecimento e aperfeiçoamento das embarcações a vapor; com a criação e difusão de linhas regulares de navegação; com o progresso econômico e social; com tudo isso conjugado cresceu em volume e valor esse comércio ultramarino. A Europa e algumas nações da América tornaram-se, concomitantemente, exportadoras e importadoras. As compras e vendas entre praças diversas expandiram-se enormemente; e, nelas, foram cada vez mais diversificadas e numerosas as mercadorias, que deviam ser expedidas de um lugar para outro. Embora já bastante melhoradas as condições do tráfico marítimo, ainda assim, o vendedor e o comprador, cada um por seu lado, procuravam prevenir-se contra os riscos.

Sucedem que, estando no interesse de um que a operação seja desde logo definitiva e irrevogável; e, se possível, lhe permita embolsar o preço de contado, ao outro muito convém ter pronta disponibilidade da coisa, de molde a poder revendê-la, mesmo ainda viajando. A conciliação desse jogo de interesses vai alcançar-se através das várias formas de venda à distância (n. 4 *retro*), todas se reconduzindo, no entanto, à unidade substancial do contrato padrão, a despeito de encerrarem prestações acessórias de conteúdo

30) Obr. cit. n. 1.

diferente não raro deduzidas de outros contratos nominados. (31). A essa classificação não fogem nem mesmo as duas modalidades, surgidas muito depois, — venda Cif e venda Fob —, eis que as prestações acessórias que encerram (carreto, frete e seguro) cabem perfeitamente na amplitude da compra e venda comum, sempre, é óbvio, como adições convencionais. De resto, e pelo que toca ao transporte, este é elemento material de execução da venda de praça à praça. Daí a importância que assume na venda Cif, a que, como um *plus*, se inclui o seguro, para cobertura dos riscos de viagem. O fato de deferir-se ao vendedor o encargo de contratar o transporte e o seguro pode, quando muito, significar simples acréscimo de suas obrigações primordiais, mas não chega a alterá-las substancialmente, a ponto de dar vida a uma nova e diferente categoria contratual (32). Por conseguinte, não seria inexato alinhar todas as formas conceituadas de vendas marítimas no amplo quadro das vendas de praça à praça. E, com esta visão, tratá-las como meras subespécies da compra e venda comercial de direito terrestre.

Aliás, a maioria das obras especializadas sobre o instituto da compra e venda de direito comum assim encaram o problema. Fazem-no, como natural e lógica desenvoltura do tema principal, que tem aquele contrato como básico e predominante. Em torno dele gravitam como dependentes todas as formas que, atendendo circunstâncias particulares, se conhecem com diferentes qualificativos. Esse critério se nos antolha fundado e plenamente justificado. Sobre ser mais racional, é, também, mais conforme ao princípio da economia, a que a técnica não pode ser estranha, que recomenda não fragmentar desnecessariamente os institutos de sentido e alcance inequívocos.

8. É inegável que, em se tratando de “compra e venda de mercadorias viajantes”, como a denomina CUNHA GONÇALVES (33), o transporte assumia especial relevância, seja como simples meio material de execução do contrato, seja pelo que possa influir nas obrigações dos contraentes. A vista disso, compreendendo-se com facilidade por que a praxe comercial concebeu cláusulas especiais que, apostas à compra e venda tradicional, lhe imprimi-

31) MENÉNDEZ, Obr. cit. n. 17.

32) Essas prestações, por estarem subordinadas ao fim principal, são por este absorvidas; não têm força para alterar-lhe a natureza, que se conserva intocada. Trata-se, conforme ensina ENNECERUS, de «contratos típicos com prestações subordinadas de outra espécie, sendo erro falar neste caso de contratos mistos».

33) Da Compra e Venda, n. 81.

ram, em certas hipóteses, feições algo singulares. O transporte tem aqui papel de relêvo, dado que tanto pode estar ligado ao contrato, como prestação subordinada de uma das partes, quanto pode ser apenas mero fato material, sem maior relevância. Nesta segunda hipótese, ainda assim, pode dar lugar a eventos danosos, que irão afetar um ou outro dos contratantes. Foram essas, sem dúvida, as razões das preditas cláusulas, inspiradas na necessidade de harmonizar as normas rígidas do contrato de compra e venda clássico com as novas exigências da vida comercial. Daí a origem e caráter nitidamente costumeiros delas, cujas transformações têm obedecido às mesmas injunções, apresentando-se com várias tonalidades, segundo reclamem as sempre renovadas imposições do tráfico mercantil. Urdidas à margem do direito positivo vigente em cada país, tais vendas não podiam figurar esquematicamente no quadro genérico e abstrato, em que os diferentes sistemas colocam a compra e venda tradicional. Nem era de exigir-se que uma instituição como a compra e venda, que remonta às fontes romanas e até hoje conserva as mesmas linhas, entresse uma nova, futura e diferente realidade, para lhe dar regulamentação explícita.

É natural que, tangidos por aquela aspiração de segurança, que só o direito pode dar, os interessados engendrassem as várias formas de venda de praça à praça, de onde, após sucessivos aperfeiçoamentos, se fixaram com maior atenção nas que receberam o nome de vendas marítimas. Mas, qualquer que seja a modalidade que revistam, todas tiveram a mesma inspiração e a mesma gênese. O fim a que estão preordenadas, de maneira mais ou menos clara, é definir os efeitos danosos que possam afetar a coisa vendida, durante o transporte, em face das obrigações derivadas do contrato de compra e venda. Por certo que a viagem por mar, sobretudo em longas distâncias, ofereceu e ainda oferece maiores probabilidades de eventos danosos, isto mais no passado, que nos dias atuais. Entretanto, presentemente, isto é, já nas últimas décadas, a situação é bem diferente. O surpreendente progresso a que atingiu a navegação mercante, hoje dotada de tais aperfeiçoamentos técnicos, que chega até, em alguns casos, dispensar boa parte da tripulação, minimizou grandemente aquele risco. Por outro lado, as diretrizes técnico-econômicas, sob que se implantaram e estão a executar-se os vários sistemas de transportes, cada vez mais os unifica em regularidade e eficiência. Daí que já não haja substancial diferença, do ponto de vista da condução de mercadorias, entre os vários meios. A constatação desse fato, temo-lo na prática, que vem sendo generalizada, de emprego das aludidas cláusulas Fob e Cif (esta, porém, com menos frequência) em contratos, que têm por objeto mercadorias a serem transportadas por outras vias.

Não custa, pois, a crer que a mesma evolução que levou à diferenciação sucessiva das diversas formas de vendas, essa mesma evolução, operada, agora, nos diferentes meios de transportes, acaba por fazer desaparecer a aparente legitimidade do colorido — *marítimo* —, dado às vendas em causa. Aliás, se é o fato material do deslocamento da coisa da posse do vendedor para a do comprador; se é este fato, em última análise, que motivou as várias formas de vendas de praça à praça. Em suma, se o transporte é o fulcro da questão, o seu progressivo aperfeiçoamento não pode, no caso, ser descurado. Assim, impende considerar que esse meio de comunicação tende, cada dia mais, a fazer-se com maior velocidade e maior segurança, qualquer que seja o veículo nele empregado. Dessa quase identidade de presteza e perfeição, resulta estarem grandemente atenuados, senão em máxima parte afastados, aqueles temores que outrora justificaram a adoção daquelas cláusulas, nas vendas de mercadorias a serem remetidas por via marítima. Nenhuma razão lógica, com efeito, obsta a que, utilizando-se o rico material que a prática mercantil produziu e a doutrina, propiciada pela jurisprudência, desenvolveu sob o plano teórico, que com esse precioso material se reelaborem os conceitos. Dentro desta perspectiva, e sempre levando em conta as prestações acessórias, relativas às despesas de carroto, frete e prêmio de seguro, aglutinadas no contrato básico de compra e venda, poder-se-á construir a teoria geral. Nesta se compreenderão todas aquelas vendas de mercadorias a viajar, contempladas aqui pelas relações obrigacionais, que o fato do transporte (marítimo, terrestre e aéreo) venha produzir, a respeito de um e outro dos contraentes.

Esse tratamento unitário é perfeitamente possível e já tem sido, aliás, aventado por escritores de grande nomeada (34). Compadece adequadamente com a evolução do comércio entre praças diversas, prestando-se muito bem para reunir todas as suas operações sob um denominador comum. Dessarte, e como um capítulo à parte, no título geral da compra e venda, assentariam as sub-espécies, nas quais o transporte assume especial relevância para os figurantes. Fortes e poderosas razões estão a sugerir essa solução, preconizada por eminentes autoridades na matéria, como deixam ver estas argutas considerações, expendidas por MENÉNDEZ (35):

34) MENÉNDEZ, Obr. cit. pág. 2; MORELLES, Obr. cit. n. 11; DE PAGE, *Traité Élémentaire de Droit Civil Belge*, vol. IV, n. 285; HEENEN, *Vente et Commerce Maritime*, pág. 7.

35) *La Venta Cif*, pág. 3 e nota; LIMPENS, *La Vente en Droit Belge*, n. 1.547; HUGO SIMAS, *Direito Marítimo Brasileiro*, n. 117; CUNHA GONÇALVES, *Da Compra e Venda*, pág. 244; RIPERT, *Droit Maritime*, vol. II, n. 1.853; BONNECASE, *Droit Commercial Maritime*, n. 732; ASCARELLI, *Panorama do Direito Comercial*, pgs. 86 e 87; WALDEMAR FERREIRA, *Instituições de Direito Comercial*, vol. III, pgs. 18 e 19.

“Parece conveniente agrupar o estudo especial das distintas classes de vendas com transporte debaixo de uma teoria geral das vendas de praça à praça, pois que assim permite contemplar mais adequadamente a problemática comum a todas elas”.

Disso adviriam vantagens apreciáveis. Por um lado, se abandonaria a impropriedade terminológica, com que são essas vendas rotuladas. Por outro lado, ganharia a ciência jurídica, enriquecida com uma teoria mais consentânea e mais lógica. Por último, os sistemas legislativos dos diferentes países tornavam direito interno, aquilo que ainda jaz, em máxima parte, na forma de costume internacional. Retornariam, ao cabo, ao quadro do direito comercial terrestre aquelas subespécies de compra e venda, dêle arbitrariamente afastadas. Sob o ângulo da técnica jurídica, por-se-ia fim ao artificialismo, que traduz o falso nome apostado àquelas operações, apesar dêste haver recebido a sagração dos doutos. Que esse nome fôsse criado pelos práticos e continue no seu linguajar, é explicável; mas que o tenham recebido com tanto afago os mestres conspícuos, é coisa de causar admiração!... Avulta a estranheza, porque, contrastando com tão fácil legitimação adotiva, por parte dos sábios, as convenções internacionais e quase todos os sistemas legislativos limitam-se a fixar o alcance das cláusulas Cif e Fob, nas diferentes modalidades possíveis. Abstêm-se, prudentemente, de avançar qualquer palavra, que possa significar compromisso com a denominação em voga (36). Neste sentido, é bem impressiva orientação seguida pelo Código Civil italiano, de 1942, que arrolou as várias modalidades sob a qualificação genérica de *venda com expedição*, em cujo conceito entram todas as que estejam vinculadas ao transporte, qualquer que seja este.

9. É por demais sabido ter o comércio surgido, a princípio, e assim se conservado por tempo que se não pode precisar, como um processo rudimentar de trocas entre povos diferentes, tendo, portanto, feição que poderíamos dizer internacional. Somente muito mais tarde, tornou-se interiorano, o que se explica por vários motivos, notadamente pelas naturais dificuldades do tráfico terrestre. Em razão disso, os lagos, rios e mares converteram-se prontamente em vias de trânsito preferidas, que, entretanto, para serem percorridas, exigiam grande audácia e não menor engenho. Audácia, no afrontar perigos e obstáculos imensos; engenho, no conceber e aperfeiçoar, sucessivamente, os veículos com que correr essa aventura. Eis como, em palavras singelas, nasceram a técnica e arte da nave-

gação, que se põem a serviço do homem, impulsionado pela atração que tem o desconhecido, e movido, também, pelo escôpo de ganho. Essa dupla motivação teria permanecido em estado puramente abstrato, não fôsse apoiada, como foi, pelos meios materiais adequados. Para tanto, puseram-se em prática empreendimentos importantes: implantou-se a construção naval; fêz-se o recrutamento e preparo do pessoal que haveria de dirigir as embarcações; concluíram-se variadas operações creditícias, para financiar os empreendimentos marítimos; celebraram-se inúmeros e diversificados negócios auxiliares, em íntima conexão com os precedentes, os chamados atos de comércio por conexão ou dependência, na mais ampla acepção. Tudo isso veio a formar uma massa homogênea de matérias que não tinham a mais mínima correspondência nas atividades econômicas desenvolvidas em terra.

Todavia, não foi apenas a diversidade intrínseca de fatos e atos pertinentes ao comércio marítimo, que provocou a bipartição do direito comercial, em direito comercial terrestre e direito comercial marítimo. Foi, igualmente, a localização geográfica do próprio comércio, onde predominou por largo tempo o tráfico internacional, quase que sem nenhum liame com o comércio terrestre (37), o que, por igual, contribuiu para o apregoado caráter internacionalista do direito da navegação (38). Assim, enquanto um dos ramos da atividade medianeira foi predominantemente local ou regional, o outro foi marcadamente internacional, ou, com mais precisão, ultramarino. Apoiado na navegação, fêz-se entre regiões diferentes e bem distanciadas, ensejando as diversas formas de compra e venda já mencionadas. A pressão de interesses econômicos estimulou decisivamente o surgimento de normas diretoras específicas, para aquelas multifárias relações, nascidas entre pessoas e destas para com as coisas. Tais relações surgiram como natural consequência da tipicidade dos fatos e atos, que as provocaram. De início, as preditas normas diretoras tiveram cunho nitidamente consuetudinário, guardadas oralmente, vindo depois converter-se em repositórios escritos, para, já numa fase mais evoluida, estabelecer noções e princípios.

O regramento jurídico de semelhante matéria impôs a criação da disciplina, que tomou o nome de direito marítimo, cujo campo de incidência se procurou determinar. Neste sentido, mais uma vez, foi a sagacidade dos jurisconsultos romanos que deu a solução. Segundo registra HUVELIN (39), a três ordens de fatos e relações foi estendido o domínio do direito marítimo: 1ª) o navio, co-

36) GIANNINI, *Le Convenzioni Internazionali di Diritto Maritimo*; RUBINO, *La Compravendita*.

37) RIPERT, *Obr. cit.* vol. I, n. 52.

38) ESCARRA, *Droit Commercial*, vol. II, n. 4.

39) *Droit Commercial Romain*, pág. 87.

mo meio pelo qual se possibilita o transporte por mar; 2ª) todos os atos jurídicos para aprêsto e equipamento das embarcações; 3ª) as responsabilidades contratuais e extracontratuais, emergentes da navegação (40). Na primeira, cabe tudo que diz com o navio, desde a sua construção até os mais atos jurídicos que o têm por objeto específico. No segundo grupo, entram o ajuste da tripulação, os diferentes contratos concluídos para aprestar, equipar, fretar e afretar o navio. No terceiro e último, se inclui aquela gama imensa de fatos e atos, expressivos da responsabilidade (contratual ou simplesmente legal), derivados da indústria da navegação, em sentido amplo.

Visto por êsse prisma, tem o direito marítimo objeto próprio e inconfundível. Teve-o, como o concebem os mestres romanos e continua tendo, no pensar dos maritimistas de nossos dias. Bem que bastante amplo êsse objeto, nêle não há como incluir as operações de compra e venda, de que vimos tratando. Não lhes pode assentar com exatidão o apelido de *vendas marítimas*, pelo só fato de estarem aglutinadas com o transporte. Neste ponto, afigura-se-nos irrespondível a objeção do douto e pranteado WALDEMAR FERREIRA (41): "Marítimo é só o transporte. O comércio, propriamente dito, não. Nem os contratos por que êle se entretêce. O de compra e venda entre partes residentes em lugares ou países separados pelo mar, a despeito de exigir o transporte marítimo a fim de exequir-se, não perde sua natureza comercial".

Realmente, quaisquer das modalidades de venda de praça à praça, tanto pela condição das pessoas nelas intervindas, quanto pela natureza da coisa sobre que versam, pertencem indubitavelmente ao comércio terrestre. Todas se reconduzem ao contrato clássico de compra e venda, qual o define e regula o direito do comércio de terra. Nada há nessas vendas que apresente aquela singularidade, característica da matéria de que se ocupa o direito da navegação. Faltam-lhes aquela intrínseca tipicidade, que leva os fenômenos produzidos pela indústria da navegação, a um daqueles três grupos de instituições, a saber: pessoas, coisas e obrigações. Em nenhum dêstes seria fundado colocar as aludidas vendas, que não diferem essencialmente da compra e venda de direito comum (civil ou comercial).

Negando-lhes, como lhes negamos, o incriminado qualificativo, temos que venda marítima só pode ser, unicamente, aquela

40) O conceito romanístico não difere em nada do que foi emitido pelo grande Scialoja e é seguido por sua escola. Substancialmente, conferem em número e caso.

41) *Instituições de Direito Comercial*, ed. 1945, pág. 18.

que tem por objeto coisa pertinente ao navio (casco, acessórios, pertrechos e pertences), ou, então, a que, embora não recaindo sobre coisas essencialmente navais, seja, no entanto e de modo principal, regulada pelo direito marítimo. Os casos são inúmeros, assim pelo nosso direito positivo, como também o de todos os povos. Pelo que nos diz, particularmente, são assaz elucidativos os casos de venda voluntária e coacta do navio, da carga (total ou parcialmente) e dos salvados. Todos êstes configuram hipóteses precisas de compra e venda, inteiramente disciplinada pelo direito marítimo (Cód. Com., arts. 468, 469-477, 515, 516, 531 e 773). Êsses sim, são todos casos que têm origem no direito marítimo privado e dêste recebem completa regulamentação. A colocação marítima lhes vem por uma dupla face, isto é, pela condição das pessoas nelas intervindas, e pela natureza da matéria. Concorrem, portanto, todos os requisitos que os atraem ao império do direito da navegação, fazendo dêles exemplares acabados e típicos, daquilo que se possa, com mais propriedade, denominar *vendas marítimas*.

Que tais operações venham a formar uma categoria especial, apesar de terem suas linhas mestras idênticas às do contrato padrão, explica-se e até justifica-se perfeitamente. Sob muitos aspectos elas se distinguem da compra e venda comum e apresentam facetas bem inconfundíveis. Reunem todos aqueles pressupostos que recomendaram a fragmentação do direito comercial em suas secções diferenciadas, para melhor atender à especialidade do assunto, que se reservou a uma e outra dessas secções. Observou-se, aqui, o método de técnica jurídica, já defendido pelos jurisperitos romanos, e por êles enunciado no conhecido axioma: *minima discrepantia facti, maxima discrimina juris*. ... Assim, e por êste critério, a venda de mercadorias a expedir só poderia constituir uma categoria verdadeiramente autônoma, se apresentasse, não meras nuances, mas reais e positivas singularidades, em comparação com a venda de direito comum. Só dessa maneira, seria lógico submetê-la ao império do direito marítimo, pois, como professou o sábio VIVANTE (42) "... *ogni diversità sostanziale mutua un diritto in un diritto diverso, un'azione in un'azione diversa*".

10. Resumindo as despretensiosas considerações até aqui expendidas, queremos apenas reafirmar um ponto de vista que, talvez completamente errado, traduz, no entanto, nossa firme e antiga orientação. Jamais ignoramos que a doutrina contrária é sufragada por uma tão compacta maioria, que, não seria exagêro, dizer-se quase unanimidade. Não desconhecemos, outrossim, que ela reu-

42) *Trattato di Diritto Commerciale*, vol. III, pág. 440.

ne as figuras mais conhecidas e abalizadas nos domínios da matéria. De tudo isso temos ciência e consciência, mas, ainda, assim, preferimos acompanhar a corrente minoritária, que reputa, para nós com muito boas razões, algum tanto artificial a *trouvaille*, que vem a ser a venda marítima. Tôda a pompa ornamental, que lhe empresta uma vasta e brilhante literatura, não nos convence da realidade nua e crua a que, em verdade, se reduz. É tão só e unicamente o contrato de compra e venda entre praças separadas pelo mar. Para executá-lo faz-se mister o transporte hidroviário, transporte que, como tal, poderia ser, indiferentemente, pela via terrestre (ferrocarril ou rodoviária), ou, então, pela via aérea (aérovioário). Qualquer dêstes meios de transporte seria sempre mero acessório do contrato principal, máxime naquelas modalidades (venda Cif e venda Fob), em que os efeitos jurídicos dêle se fazem sentir exclusivamente sôbre o comprador.

A freqüência com que, em nossos dias, se está a fazer o transporte de carga pesada e volumosa, até mesmo por aeronaves, deixa ver que mar, terra e ar são meras vias de trânsito, que só mui incidentemente influem nas operações entre praças diversas. Neste intercâmbio, o espaço líquido, sólido ou gasoso, pelo qual transitam as mercadorias, é de todo em todo irrelevante, pelo menos no sentido de imprimir característica especial à compra e venda, que surge em terra e em terra se exaure. Aliás, nem é o mar, em si e por si, que motiva a inserção das cláusulas especiais, adjectas ao contrato de compra e venda de coisas a expedir. Nem é, por igual, o transporte por essa via que faz nascer uma nova figura contratual, porque, como justamente explicou BRUNETTI (43) “não é o transporte pela via náutica, que leva à criação de figuras jurídicas que, em relação ao comércio terrestre, constituam um *jus excepcional*”. É exclusivamente a prevenção contra os riscos do transporte que gera aquelas cláusulas, resumidas nas duas já apontadas siglas — CIF e FOB — É só o modo por que os contraentes regulam, nos casos concretos, os efeitos (para um ou outro dêles) dos mencionados riscos, que origina as supracitadas cláusulas. Isto, porém, sempre no âmbito do contrato comum de compra e venda (44).

De resto, na atualidade quase já não há, em face do progresso tecnológico, diferença substancial entre os vários sistemas de transporte; e até, sob certos aspectos, o valor do frete se equivale.

43) De Diritto Maritimo e della Navegazione, n. 1

44) TARTUFARI, La Vendita, n. 273; DEGNI, La Compravendita, ns. 43 e segts. DE MARTINI, Della Vendita Commerciale, pgs. 201 e segts. ASCARELLI, PANORAMA DO DIREITO COMERCIAL, pgs. 86 e 87; HUGO SIMAS, Direito Marítimo Brasileiro, n. 117.

Dadas estas razões, a posição de embarcadores e destinatários está praticamente igualada, havendo, por assim dizer, uniformidade quanto à probabilidade de eventos danosos. Daqui que o fato material do transporte seja encarado sem aquela especial atenção, que mereceu outrora. Por isso, sobram argumentos relevantes para os escritores que têm a pretensa venda marítima, como mera subespécie da compra e venda comum e, por conseguinte, alvitram encaixá-la nesta, a que efetivamente pertence. É assim é, com efeito, porque a mesma motivação, que se apresenta, para justificar as inculcadas vendas marítimas, serve também e é medida, para individualizar as várias vendas de mercadorias viajantes, como as denominou Cunha Gonçalves, reunindo tôdas sob um conceito único, assim exposto pelo laureado jurista luso (45): “Tôda a doutrina acima exposta a propósito de mercadoria viajante por mar ou rios, é aplicável às que viajem por terra, especialmente pela via férrea, ou pelo ar, em aeronaves (aviões, hidroaviões, dirigíveis), visto ser flagrante a analogia entre os três modos de as fazer viajar ou transportar”.

Nessa linha de pensamento, vem se formando autorizada doutrina que, tendo em vista o traço comum que une tôdas as vendas de mercadorias sob expedição, nas quais o transporte exerce a mesma função instrumental, propõe unificá-las debaixo de uma só e mesma conceituação (46). A tal resultado será fácil chegar, levando-se em conta o vasto e fecundo material já carregado pela própria doutrina da venda marítima. Isto virá, indiretamente, com tôda justiça, porém, exaltar-lhe a benemerência e estará, talvez, mais de acôrdo com a segura observação de PONTES DE MIRANDA (47): “A multiplicidade de figuras jurídicas não apaga o traço comum, fundamental, que as caracteriza”.

45) Da Compra e Venda, pág. 244; cf. RAMELLA, Obr. cit. n. 277; WINKELMOLEN, Obr. cit. n. 1.

46) MENÉNDEZ, Obr. cit. pág. 2; MORELLES, Obr. cit. n. 11; DE PAGE, Obr. cit. vol. IV, n. 285; BONNECASE, Obr. cit. 732; BELLOT, Obr. cit. n. 11; HEEN, Obr. cit. n. 9; CARO, Tratado de las Compra-Ventas Comerciales y Marítimas, vol. II, n. 937.

47) Tratado de Direito Privado, vol. XLIV, pag. 383.