

**O BRASIL E A RATIFICAÇÃO DA CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE**  
**COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG):**  
**VANTAGENS E DESVANTAGENS**

**Sumário**

<u>APRESENTAÇÃO DOS ARGUMENTOS - RESUMO</u> .....	1
<u>PARTE I: COMÉRCIO INTERNACIONAL E SEGURANÇA JURÍDICA</u> .....	2
(a) A Formação da CISG e seus Objetivos.....	5
(b) A Aplicação da CISG e a Consolidação de seus Objetivos.....	10
<u>PARTE II: A CISG E A REALIDADE BRASILEIRA</u> .....	15
(a) Princípios informadores da CISG, do CCB e da Constituição Federal de 1988 (CF/88) .....	17
(b) CISG: Regras Adequadas ao Comércio Internacional.....	23
(c) Conflitos entre CISG e o Ordenamento Jurídico Brasileiro.....	25
<i>i. A prova do contrato</i> .....	26
<i>ii. A (ir)revogabilidade das propostas</i> .....	27
<i>iii. A extinção do contrato: “fundamental breach” &amp; “Nachfrist”</i> .....	28
(d) O Exemplo do Japão .....	29
<u>CONCLUSÃO</u> .....	30
<u>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u> .....	32

**APRESENTAÇÃO DOS ARGUMENTOS - RESUMO**

O presente trabalho se dedica à exposição de diversas circunstâncias que podem influenciar a decisão, pelo Brasil, acerca da ratificação da Convenção das Nações Unidas para a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG ou simplesmente Convenção), demonstrando-se as vantagens e desvantagens em torno do tema.

Num primeiro momento, será analisado o contexto em que está inserida a Convenção (*i.e.* Comércio Internacional), bem como a questão da Segurança Jurídica, como principais motivações para a adoção de tratados internacionais, em especial da CISG. Para

isso, buscar-se-á compreender, através do estudo da formação da CISG, seus principais objetivos, verificando-se, posteriormente, como tais objetivos foram se consolidando através da aplicação e amadurecimento da Convenção, em seus 20 (vinte) anos de vigência.

Num segundo momento, será analisada a adequação da CISG à realidade sócio-jurídica brasileira, compreendendo-se a integração da Convenção ao Ordenamento Jurídico Brasileiro, do ponto de vista principiológico e de seu conjunto de regras.

Espera-se que, ao final, seja possível obter uma clara visão em torno das vantagens e desvantagens da adoção da CISG pelo Brasil, verificando-se, ainda, um saldo bem superior de vantagens.

Palavras-chave: Brasil. CISG. Ratificação.

## **PARTE I: COMÉRCIO INTERNACIONAL E SEGURANÇA JURÍDICA**

O comércio internacional tem passado por intensas fases de desenvolvimento e maturação, estimulando o crescimento econômico e, conseqüentemente, proporcionando maior estabilidade e prosperidade globais.

Em um exíguo lapso temporal, tem-se vivenciado uma vertiginosa internacionalização das relações sociais, fruto do desenvolvimento acelerado dos meios de comunicação, de uma realidade concorrencial cada vez mais intensa e da interligação entre sociedades empresárias de vários países, em ávida busca por um alcance maior de mercado consumidor.

Este ano, em que pese a crise hipotecária norte-americana, que vem gerando intensas e devastadoras conseqüências nas economias nacionais, o atual cenário de liquidez internacional, de certa forma, tem contribuído para o fortalecimento do comércio internacional e a intensificação das relações entre os países, ao menos no que tange ao Brasil.

Neste cenário, frente à estabilização e crescimento da economia internacional, alavancadas pela estabilização da taxa de juros, o aumento das necessidades de investimento, as novas formas de obtenção de financiamento pelas sociedades empresárias e, conseqüentemente, o aumento das condições de oferta e demanda, a economia brasileira também vem sendo impulsionada a um patamar sem precedentes históricos.

Todos esses fatores, em conjunto, têm contribuído para o fomento de nosso desenvolvimento econômico, produção e atração de novos investimentos.

Em 2007, as exportações realizadas pelo Brasil alcançaram a cifra de US\$ 160,6 bilhões<sup>1</sup>, valor recorde para a balança comercial brasileira. As importações também atingiram elevada cifra, chegando a US\$ 120,6 bilhões<sup>2</sup>. Com isso, o intercâmbio comercial do País atingiu a marca de US\$ 281,2 bilhões, com superávit de US\$ 40 bilhões<sup>3</sup>. Cabe ressaltar, ainda, que em relação ao ano de 2006, as exportações cresceram 16,6% e as importações 32%<sup>4</sup>, contribuindo para o aumento da participação brasileira nas transações comerciais internacionais.

Ainda, segundo informações do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior<sup>5</sup>, o ano de 2007 foi marcado pela variação do portfólio nacional, de modo a diversificar a destinação dos produtos de fabricação nacional. Cresceram significativamente as exportações brasileiras para países da Ásia, África, Oriente Médio e Europa Ocidental, além de terem sido elevadas as exportações para parceiros econômicos já tradicionais, tais como União Européia e Mercosul.

Este cenário pode ainda ser ratificado por uma breve análise de nossa balança comercial neste ano. No mês de junho de 2008, por exemplo, as exportações cresceram 35% e as importações 62,6% em relação ao mesmo período do ano passado<sup>6</sup>. As médias diárias das exportações e das importações em junho registraram o segundo maior movimento mensal, superadas apenas por maio de 2008.

Todavia, como sempre ocorre, para todo bônus há um ônus. A intensificação das relações comerciais internacionais, tanto no que tange ao valor dessas transações como aos novos agentes participantes deste cenário, exige, cada vez mais, um maior cuidado e controle das sociedades empresárias frente aos problemas jurídicos que podem surgir, oriundos dessa nova perspectiva.

---

<sup>1</sup> Dados obtidos no site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – Panorama do Comércio Exterior Brasileira – Balança Comercial (dados consolidados). Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=571>>. Acesso em: 10/07/2008.

<sup>2</sup> Cf. supra nota 1.

<sup>3</sup> Cf. supra nota 1.

<sup>4</sup> Cf. supra nota 1.

<sup>5</sup> Cf. supra nota 1.

<sup>6</sup> Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior. Nota à Imprensa- Balança Comercial Brasileira – Junho/2008. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1869&refr=1161>>. Acesso em 13/07/2008.

Hoje, as relações comerciais entre as nações se desenvolvem em grande escala, exigindo dos legisladores uma solução rápida e eficaz para os litígios envolvendo nações distintas, apresentando leis específicas e seguras.

Nesse sentido, um dos grandes obstáculos e entraves ao comércio internacional cinge-se no fato de as trocas comerciais internacionais serem regidas por vários ordenamentos jurídicos, algumas vezes diversos em sua essência. Essa diversidade de ordenamentos aptos a regular uma mesma relação jurídica pode vir a causar problemas na regulação de aspectos importantes dos contratos internacionais, em questões tais como a transferência de riscos, o momento de formação dos contratos, a responsabilidade civil, as cláusulas de limitação e exclusão de responsabilidade, etc.<sup>7</sup>

O comércio internacional tem como pressuposto a segurança jurídica. Não há dúvida de que os agentes deste mercado atuariam e agiriam com mais certeza e confiança se estivessem todos sob o império da mesma lei.

Em suma, para manter o comércio internacional seguro e pacífico, seria necessário o estabelecimento de regras que proporcionassem a criação de um ambiente estável para os agentes deste mercado, no qual pudessem comercializar e negociar amparados por um sistema normativo que lhes conferisse certeza e segurança, diminuindo custos e riscos.

A adoção de um conjunto de regras uniforme, que se propõe a transcender os limites nacionais, oferecendo harmonização às regras aplicáveis às transações comerciais internacionais, traduz a proposta mais eficaz para se atingir o objetivo da segurança jurídica no comércio internacional. Afinal, integração econômica também requer integração jurídica.

Foi nesse sentido e com vistas a garantir maior certeza e segurança jurídica na aplicação do direito às relações contratuais internacionais que, em 11 de dezembro de 1980, surgiu a Convenção de Viena para Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)<sup>8</sup>, destinada a criar em seus Estados signatários um conjunto de regras de direito harmônicas e uniformes no domínio dos contratos internacionais de compra e venda.

---

<sup>7</sup>MATIAS, João Luis Nogueira. *Lex Mercatoria e Contratos Comerciais Internacionais*. *Revista da Procuradoria Geral do Município de Fortaleza/CE*. Fortaleza, Vol. 8, Ano 07 (2000).

<sup>8</sup> A CISG entrou em vigor em 1º de janeiro de 1988, com a ratificação de 11 (onze) países: Argentina, China, Egito, Estados Unidos, França, Hungria, Itália, Iugoslávia, Lesoto, Síria e Zâmbia. A data que a CISG entrou em vigor é calculada como o 1º dia do mês seguinte ao término do período de 12 meses, contados a partir da data do depósito do décimo instrumento de ratificação, conforme dispõe seu artigo 99 (1).

Adiante, será tratada a questão da formação da CISG, com realce aos seus objetivos (a) e, posteriormente, a questão de sua aplicação em 20 (vinte) anos de vigência, demonstrando-se a constante busca pela consolidação de seus fins (b).

### (a) A Formação da CISG e seus Objetivos

Os esforços para uniformização e o desenvolvimento de regras aplicáveis à compra e venda internacional datam, mais diretamente, do início da década de 30. Neste período o Instituto Internacional para Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) iniciou a preparação de uma lei uniforme sobre venda internacional de mercadorias. Um projeto preliminar, completado em 1935, foi encaminhado aos países membros da Liga das Nações. Todavia, este projeto foi abandonado em virtude do advento da 2ª Guerra Mundial (1939-1945)<sup>9</sup>.

Posteriormente, em 1951, foi organizada uma conferência diplomática no intuito de renovar os esforços para a unificação da legislação privada. Nesta ocasião foram discutidos os projetos anteriormente elaborados pelo UNIDROIT, além de ter ocorrido a criação de um novo comitê para a preparação de um novo projeto incorporando algumas das sugestões e comentários anteriores, feitos pelos participantes<sup>10</sup>.

Após intensa deliberação durante o passar dos anos, em 1964, na Conferência de Haia, foram propostas duas novas Convenções: a Lei Uniforme para Venda Internacional de Mercadorias (*Uniform Law on the International Sale of Goods - ULIS*) e a Lei Uniforme para a Formação dos Contratos de Venda Internacional de Mercadorias (*Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods - ULF*).

Ambas as Convenções entraram em vigor em 1972; todavia, foram ratificadas por apenas nove países.<sup>11</sup>

Neste aspecto, há de se perguntar por que as Convenções de Haia de 1964 obtiveram tão pouca aceitação. Fato é que este importante passo no sentido da unificação do direito do comércio internacional foi dificultado por dois problemas intimamente relacionados. Primeiramente, apesar dos esforços desenvolvidos pelo UNIDROIT, apenas alguns países,

---

<sup>9</sup> TUNC, André. *Commentary on the Hague Conventions of the 1<sup>st</sup> of July 1964 on International Sale of Goods and the Formation of the Contract of Sale*. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/tunc.html>>. Acesso em 10/07/2008.

<sup>10</sup> THINGO, Thor. *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) and Norway's Ratification Process*. *Lex Mundi World Reports*. s.l.:s.n., 1993. pp. 32-51. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/thingbo.html>>. Acesso em: 08/07/2008.

<sup>11</sup> Alemanha, Bélgica, Gâmbia, Holanda, Israel, Itália, Luxemburgo, Reino Unido e San Marino.

principalmente da Europa Ocidental, participaram dos trabalhos preparatórios. Além disso, e como resultado, a elaboração dos instrumentos normativos deu-se de forma muito estreitamente ligada aos aspectos e abordagens legais de determinados países participantes do processo, criando um sentimento de distanciamento por parte dos países que não participaram do processo de formação das referidas Convenções.

Dessa forma, logo se tornou claro que uma perspectiva mais ampla, baseada em uma participação mais abrangente, era exigida. Foi nesta linha que surgiu a CISG, oriunda de mais de dez anos de trabalho da UNCITRAL, aprovada em conferência diplomática realizada em Viena, em 11 de abril de 1980.

Em contrapartida às Convenções de Haia, os grupos de trabalho da CISG tiveram representação mundial. Calcada na intenção de melhorar os seus antecedentes bem menos sucedidos, o objetivo precípua da CISG “era o de produzir um documento que fosse verdadeiramente global em conciliar as tradições jurídicas, apto a representar todos os sistemas jurídicos”<sup>12</sup>.

Neste aspecto, vale observar o fato de que a Conferência Diplomática da Organização das Nações Unidas (ONU) que adotou a CISG era formada por 62 Estados, representantes dos mais diversos sistemas jurídicos, econômicos e sociais: 22 países europeus e de outros estados ocidentais desenvolvidos, 11 socialistas, 11 sul-americanos, 11 asiáticos e sete africanos. Por outro ponto de vista, eram 22 países ocidentais, 11 socialistas e 29 países do terceiro mundo.<sup>13</sup>

Cabe ressaltar que dentre os 62 países acima mencionados, o Brasil se fez ativamente presente, sendo uma das nações que assinaram o Ato Final (*Final Act*) e a própria Convenção<sup>14</sup>. Representado pelo Sr. Franchini Netto, ministro de Primeira Classe para Assuntos Comerciais do Ministério das Relações Exteriores, embaixador e consultor jurídico do Ministério das Relações Exteriores, o país pôde participar ativamente da discussão e elaboração do texto de cada um dos artigos da Convenção<sup>15</sup>. Em 13 de março de 1980, o

---

<sup>12</sup> GARRO, Alejandro M. *Reconciliation of Legal Traditions in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. s.l.: s.n., 1989.

<sup>13</sup> EÖRSI, Gyula. *A Propos the 1980 Convention on Contracts for the International Sale of Goods* In: Pace Law School. *CISG by State*. s.l.:s.n., 1983. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/cisgintro.html#trends>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

<sup>14</sup> Legislative History – 1980 Vienna Diplomatic Conference. Summary Records of the Plenary Meetings – 11 April 1980. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/plenarycommittee/summary12.html>>. Acesso em: 13 de julho de 2008.

<sup>15</sup> Necessidade de menção ao princípio da boa-fé no texto da CISG: Legislative History – 1980 Vienna Diplomatic Conference – 5<sup>th</sup> Meeting – 13 March 1980. Disponível em:

Brasil foi nomeado, conjuntamente com outros países, membro do Comitê de Elaboração da Convenção<sup>16</sup>, além de ter participado também da eleição dos vice-presidentes da Conferência Diplomática e dos presidentes de cada Comitê<sup>17</sup>.

De fato, a participação brasileira na discussão e aprovação dos instrumentos jurídicos no âmbito do direito comercial internacional é certamente maior do que se imagina. Logo após a constatação do fracasso das Convenções de Haia, por exemplo, um novo grupo de estudos, composto por 14 países, dentre eles o Brasil, foi formado pela UNCITRAL para a elaboração de um novo texto. Após quase uma década de estudos, foram produzidos dois projetos: em 1976, o Projeto da Convenção sobre Venda Internacional de Mercadorias e, em 1977, o Projeto da Convenção sobre Formação dos Contratos. Ambos os projetos foram posteriormente revisados, em 1978, culminando na elaboração da CISG<sup>18</sup>.

O Brasil, portanto, participou ativa e diretamente não só da elaboração da CISG, mas também dos estudos e análises dos instrumentos normativos anteriores, amparados pelos mesmos objetivos que guiaram o texto da Convenção.

Tendo sempre em vista a busca pela progressiva harmonização e unificação do direito do comércio internacional, a CISG, em seu processo de formação, procurou levar em consideração os diferentes sistemas legais, econômicos e sociais. A CISG estava sendo criada, portanto, para a unificação das regras regentes da compra e venda internacional de mercadorias, a fim de superar as divergências que obstaculizavam o desenvolvimento do comércio internacional.

Estes objetivos ficaram evidenciados no relatório do Sexto Comitê da UNCITRAL, elaborado em Assembléia Geral datada de 04 de dezembro de 1980, quando da conclusão da CISG, e citado em seu Preâmbulo. Diz o referido relatório:

*[R]educing or removing legal obstacles to the flow of international trade, especially those affecting the developing countries, would significantly contribute to universal co-operation among all States on a basis of equality, equity and common interests*

---

<[www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/kritzer1.html](http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/kritzer1.html)>. Acesso em: 12.07.2008; Obrigatoriedade de observação das leis internas de cada país: Legislative History – 1980 Vienna Diplomatic Conference. 11th Meeting – 18 March 1980. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/firstcommittee/Meeting11.html>>. Acesso em 13.07.2008>. Reservas da CISG: Legislative History – 1980 Vienna Diplomatic Conference. 4th Meeting – 24 March 1980. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/2dcommittee/articles/meeting4.html>>. Acesso em 13.07.2008;

<sup>16</sup> Legislative History – 1980 Vienna Diplomatic Conference. 5<sup>th</sup> Plenary Meetings – 13 March 1980. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/plenarycommittee/summary1-6.html>>. Acesso em: 12.07.2008.

<sup>17</sup> Legislative History – 1980 Vienna Diplomatic Conference. 3<sup>th</sup> Plenary Meetings – 11 March 1980. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/plenarycommittee/summary1-6.html>>. Acesso em: 12.07.2008.

<sup>18</sup> HONNOLD, John O. *The Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods: An Overview*. J. Comp. L. s.l.:s.n., 1979.

*and to elimination of discrimination in international trade and, thereby, to the well-being of all peoples.*<sup>19</sup>

É o que pode observar-se pela leitura de seu preâmbulo:

*THE STATES PARTIES TO THIS CONVENTION,*

*BEARING IN MIND the broad objectives in the resolutions adopted by the sixth special session of the General Assembly of the United Nations on the establishment of a New International Economic Order,*

*CONSIDERING that the development of international trade on the basis of equality and mutual benefit is an important element in promoting friendly relations among States,*

*BEING OF THE OPINION that the adoption of uniform rules which govern contracts for the international sale of goods and take into account the different social, economic and legal systems would contribute to the removal of legal barriers in international trade and promote the development of international trade,*

*HAVE DECREED as follows: (...)*

Nesse sentido, apesar da discussão doutrinária acerca da importância legal do preâmbulo da CISG<sup>20</sup>, resta claramente evidenciado que o propósito da Convenção é, simplesmente, contribuir com a nova ordem econômica internacional, baseada na harmonia e igualdade, na promoção de relações amigáveis entre os Estados signatários e no desenvolvimento do comércio internacional.

Atenta à sua história legislativa e, principalmente, ao contexto que culminou no fracasso das convenções anteriores, a CISG, de forma a alcançar o seu principal objetivo, pautou a sua formação em três princípios basilares: (i) observância de seu caráter internacional, (ii) aplicação uniforme de suas regras, e (iii) respeito à boa-fé no comércio internacional.

Conforme ensina Di Matteo<sup>21</sup>, o caráter internacional de uma convenção é sua principal característica. Este aspecto está intrinsecamente ligado ao próprio propósito de criação de uma convenção internacional: a padronização de regras acima de qualquer legislação nacional, no intuito de evitar conflito entre as regras de ordenamentos jurídicos diversos.

---

<sup>19</sup> NAÇÕES UNIDAS. UNCITRAL. Resolução adotada pela Assembléia Geral sobre relatório do Sexto Comitê (A/51/628). Relatório da UNCITRAL sobre os trabalhos da 29ª sessão. Disponível em: <<http://www.un.org/documents/ga/res/51/ares51-161.htm>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

<sup>20</sup> KRITZER, Albert H. *Report on different opinions as to legal importance of Preamble*. s.n.t. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/reportpre.html>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

<sup>21</sup> DI MATTEO, Larry A.; DHOOGHE, Lucien J.; GREENE, Stephanie; MAURER, Virginia G.; PAGNATTARO, Marise Anne. *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. Cambridge University Press: New York, 2005, p. 8.



Desse modo, aceitar a idéia de que, devido à sua origem e natureza internacional, a Convenção deve ser interpretada de forma independente da legislação ordinária nacional é apenas uma pré-condição para a sua aplicação uniforme na prática. Isso porque continua ainda a existir a possibilidade de que à Convenção, mesmo se considerada como um sistema autônomo de direito, sejam dadas interpretações divergentes nas diferentes partes do mundo.

Ora, a CISG tem como principal finalidade proporcionar segurança jurídica no nível da legislação de contratos de compra e venda internacional. Para tanto, logicamente, não basta que os Estados ratifiquem a Convenção. É igualmente importante que as suas disposições sejam interpretadas de maneira uniforme nos vários países, tanto quanto possível. Assim, a busca pela uniformidade impõe um dever intrínseco aos agentes do comércio internacional e aos aplicadores da CISG, qual seja, o de observar as práticas internacionais na interpretação e determinação das disposições da Convenção.<sup>22</sup>

Uma das principais causas do sucesso da CISG foi justamente o cuidado na determinação de seus parâmetros interpretativos. Nessa perspectiva, também há a necessidade de observância da boa-fé no comércio internacional para que a Convenção atinja plenamente os seus objetivos<sup>23</sup>. Da mesma forma, atenta-se ao fato de que a Convenção não buscou apenas garantir um regime uniforme para os contratos de compra e venda internacional, através do seu caráter internacional e da observância da boa-fé. Afirma Bonell<sup>24</sup> que o objetivo é ainda mais amplo: consiste em oferecer outras regras que serão mais receptivas do que as tradicionais leis nacionais para a efetiva necessidade do comércio internacional.

A observância dos fatores expostos acima pelos aplicadores do direito e agentes econômicos atuantes no âmbito da CISG tem contribuído decisivamente para o seu desenvolvimento e conseqüente fortalecimento.

Até a presente data, incluindo a recente ratificação do Japão, a CISG já foi ratificada por 71 (setenta e um) países, representantes de 2/3 (dois terços) do comércio internacional. Estes países representam os maiores *players* do atual cenário comercial internacional, tais como Estados Unidos, Alemanha e França, e também as novas forças econômicas e países emergentes, dentre eles China, Rússia, Chile e Coréia do Sul.

---

<sup>22</sup> FERRARI, Franco. Specific Topic of the CISG. *15 J. L. & COM.* s.l.:s.n., 1995. "The interpreter must consider 'what others have already done,' i.e. he must consider the decisions rendered by judicial bodies of other Contracting States."

<sup>23</sup> SCHLECHTRIEM, Peter, *Uniform Sales Law: The Un Convention On Contracts For The International Sale Of Goods* 36. s.l.:s.n., 1986.

<sup>24</sup> BONELL, Michael Joachim. *Commentary on the International Sales Law*. Giuffrè: Milan, 1987. p. 9.

Talvez por estes motivos, a CISG tenha sido saudada como “o centro do direito do comércio internacional”<sup>25</sup>, “o primeiro instrumento comercial internacional verdadeiramente aceito por grandes segmentos da comunidade internacional”<sup>26</sup> e como “o maior sucesso até o presente momento nas tentativas de unificação da legislação comercial internacional”<sup>27</sup>.

### *(b) A Aplicação da CISG e a Consolidação de seus Objetivos*

A elaboração da CISG, tendo em vista principalmente o seu âmbito global, foi certamente um desafio. No entanto, os problemas enfrentados para a superação das discrepâncias entre os Estados signatários da Convenção não podem ser esquecidos quando de sua aplicação. Isso porque, tal como previsto por Honnold quando a CISG entrou em vigor, “palavras uniformes não criam resultados uniformes”<sup>28</sup>.

Cabe, neste momento, perguntar: as decisões da CISG, até a presente data, têm atingido certo grau de uniformidade? Ou ainda, a Convenção tem atingido os seus objetivos?

Conforme evidenciado no ponto (a) acima, a interpretação e aplicação uniformes do texto da Convenção é uma das metas da UNCITRAL desde a sua criação<sup>29</sup>. Isso decorre do reconhecimento de que a uniformidade dos resultados práticos, em última análise, promove o comércio internacional.

O meio mais eficaz de garantir a uniformidade na aplicação da Convenção consiste em analisar a forma como ela é interpretada em outros países. Daqui resulta, contudo, que as boas intenções por parte dos chamados a interpretar a Convenção, em casos individuais, não são suficientes, por si só, para realizar o objetivo de máxima uniformidade da sua aplicação. É igualmente necessário que os juízes e árbitros se invistam na posição de investigadores, na importante tarefa de revelar decisões justas e adequadas ao caso concreto. As normas de boas práticas de outros países e os precedentes internacionais devem ser considerados quando uma questão envolvendo a CISG é examinada. Conforme lecionam Enderlein & Maskow<sup>30</sup>, não é

---

<sup>25</sup> SCHMITTHOFF, Clive. *Export Trade: The Law and Practice of International Trade*. 9ª ed. Stevens & Sons: London, 1990. p. 252.

<sup>26</sup> LOOKOFKY, Joseph. *International Encyclopedia of Laws*. s.l.:Kluwer, 1993. p. 17.

<sup>27</sup> *Financial Times*. London, 21, Setembro, 1993. Business Section 1.

<sup>28</sup> HONNOLD; John. O. *The Sales Convention in Action -- Uniform International Words: Uniform Application?*. J.L. & COM. s.l.:s.n., 1988.

<sup>29</sup> NAÇÕES UNIDAS. UNCITRAL. Parágrafo 8º da Resolução do GA No. 2205 (XXI). 17, Dezembro, 1966. s.n.t.

<sup>30</sup> ENDERLEIN, Fritz & MASKOW, Dietrich, *International Sales Law*. s.l.:s.n., 1992. "What matters here is not a prejudicial effect of rulings by foreign courts or arbitral tribunals and not that the decision taken by an organ,

estritamente necessário que sejam seguidos os precedentes internacionais, ainda mais quando o julgador considerá-los incorretos ou inaplicáveis ao caso em apreço. Todavia, há um dever de levar em consideração as práticas internacionais aplicadas em casos semelhantes.

As bases de dados da internet referentes à CISG são hoje a principal fonte de divulgação de seu conteúdo, da doutrina produzida por seus principais comentadores, bem como de julgamentos em que aquela serviu de lei material aplicável ao caso. A velocidade com que se espalham as informações acerca da interpretação da CISG, criando tendências e rompendo barreiras, apenas reafirma o que está a saltar aos olhos: a revolução da informação é hoje uma realidade, sendo que o acesso ao conhecimento se torna cada dia mais irrestrito. Basta consultar, *e.g.*, [www.cisg.law.pace.edu](http://www.cisg.law.pace.edu), [www.cisg-online.ch](http://www.cisg-online.ch) ou [www.unilex.info](http://www.unilex.info) para que reste constatado o que se está a dizer.

Através da investigação dos instrumentos disponíveis nessas bases de dados, é possível analisar os rumos que tem tomado a CISG. Neste sentido, alguns exemplos ilustrativos podem ser dados para que se compreenda seu processo de amadurecimento.

No caso *Chicago Prime Packers, Inc. v. Northam Food Trading Co.*<sup>31</sup> uma sociedade empresária norte-americana comprou de outra sociedade de mesma nacionalidade 40.500 quilos de carne de porco congelada, imediatamente revendida a um comprador canadense. Entretanto, 21 (vinte e uma) caixas estavam fora do padrão de conformidade estabelecido pelas partes quando da celebração do contrato. Nove dias após o início do processamento da carne, a processadora notificou o comprador e o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) acerca da desconformidade da mercadoria. Após a constatação da não-adequação pela USDA, foi ordenada a destruição da parte defeituosa da mercadoria. Assim, o comprador canadense enviou comunicação ao vendedor norte-americano afirmando que não pagaria o preço avençado pelas mercadorias. Uma vez que o vendedor já havia realizado o pagamento ao seu fornecedor, aquele iniciou demanda contra o comprador, arguindo falta de notificação tempestiva.

Em sua decisão, a Corte considerou que o comprador não conseguiu provar que as mercadorias eram desconformes no momento da passagem do risco. Acrescentou, ainda, que,

---

which by accident was entrusted first to deal with a specific legal issue, is attached a particularly great importance; rather, the existing material in regard to relevant rulings has to be taken account of when giving the reasons for a decision." Disponível em <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

<sup>31</sup> ILLINOIS. U.S. District Court. North. District. East. Div. 01 C 4447. *Chicago Prime Packers, Inc. v. Northam Food Trading Co.* 21 de maio de 2004. Disponível em <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040521u1.html>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

mesmo que as mercadorias tivessem sido estragadas no momento da transferência, o comprador não conseguiu provar que tinha examinado os bens dentro de um prazo tão breve quanto possível de acordo com as circunstâncias, tal como exigido pelo Artigo 38 da CISG, e que não tinha dado aviso ao vendedor do alegado defeito dos bens dentro de prazo razoável após o descobrimento dos defeitos, conforme exigido ao abrigo do Artigo 39 da CISG.

Por fim, a Corte afirmou a necessidade de se observar julgados oriundos de outros países, face ao caráter internacional da CISG. Em virtude da ausência de extensa jurisprudência nos Estados Unidos sobre a CISG, utilizou-se de julgados de outros países e de uma das bases de dados da CISG na internet (UNILEX), afirmando-se que, apesar de a jurisprudência internacional não ter força vinculante sobre a Corte, ainda assim restava o caráter instrutivo para a tomada de decisão<sup>32</sup>.

Em outro caso, julgado pelo Supremo Tribunal Austríaco<sup>33</sup>, foi enfatizada a necessidade de uniformidade na aplicação da Convenção, seja pela utilização de decisões oriundas de outros ordenamentos jurídicos ou de doutrinas internacionais.

No referido caso, um comprador austríaco e um vendedor alemão celebraram um contrato para a compra de máquinas usadas. O comprador não pagou parte do preço da compra alegando que as máquinas não correspondiam às normas de segurança solicitadas por uma instrução diretiva da União Européia (UE). Desse modo, o vendedor iniciou uma demanda contra o comprador para reaver o restante do preço.

Referindo-se a doutrinas internacionais e uma importante decisão do Supremo Tribunal Alemão (Alemanha, Bundesgerichtshof, 08.03.1995 – *Mussels Case*)<sup>34</sup>, a Corte considerou que não se pode esperar que o vendedor observe requisitos especiais de direito público do país do comprador, nem mesmo quando o vendedor saiba o país para o qual as mercadorias serão exportadas.

---

<sup>32</sup> Cf. ILLINOIS. U.S. District Court. North. District. ... Cit. n.t. 11-12: “[I]n the light of the Convention’s directive to observe the CISG’s international character and the need to promote uniformity in its application, this court has looked to foreign case-law for guidance in interpreting the relevant provisions of the CISG in this case” and that “although foreign case-law is not binding on this court, it is nonetheless instructive in deciding the issues presented here”. Consequently, in its reasoning the Court repeatedly referred to foreign decisions dealing with similar cases and addressing the same or similar issues at stake, and since most of these decisions have been rendered by German, Dutch or Italian courts which are not translated into English and therefore could not be cited directly, the Court declared that it relied “upon the detailed abstracts of those decisions provided by UNILEX, an ‘intelligent database’ of international case law on the CISG”.

<sup>33</sup> ÁUSTRIA. Oberster Gerichtshof - 2 Ob 100/00 w, 13.04.2000.

<sup>34</sup> GERMANY. Bundesgerichtshof. VIII ZR 159/94. 08 de março de 1995. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cases/950308g3.html>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

Outro bom exemplo do amadurecimento da aplicação da CISG ao longo dos anos, bem como da observância dos preceitos interpretativos do Artigo 7º é a Sentença Arbitral 2319, do Instituto de Arbitragem da Holanda, em que vendedores holandeses e um comprador inglês conflitaram sobre a conformidade, ou não, do petróleo entregue, em razão de sua alta concentração de mercúrio. Tal precedente tem sido referenciado como *leading case*, pois apresentou, de forma muito bem fundamentada, uma interpretação construída sobre os preceitos da CISG, a doutrina internacional e diversos precedentes, em relação à questão do Artigo 35(2)(a) – *i.e.* a garantia contratual implícita do vendedor de que a mercadoria entregue ao comprador se apresenta conforme ao seu *uso ordinário*. O chamado uso ordinário do produto foi, e ainda é, tratado por muitos juristas do sistema *common law* como “garantia de *merchantability*”<sup>35</sup>; ao passo que, no sistema *civil law*, a associação do conceito de uso ordinário é feita à reconhecida “qualidade média”<sup>36</sup>.

A grande contribuição do caso 2319, acima referido, foi demonstrar que, ao dispor sobre a garantia de conformidade da mercadoria ao uso normalmente atribuído a produtos com a mesma descrição, pretendeu a Convenção se valer de um conceito autônomo, fincado em seus próprios princípios, sobre a qualidade da mercadoria. Dessa forma, o Tribunal concluiu que o critério a ser utilizado para se apurar a conformidade da mercadoria nos termos do Artigo 35(2)(a) é o da “qualidade razoável”<sup>37</sup>, afastando-se tanto o critério da “*merchantability*” como o da “qualidade média”, por não refletirem os objetivos da Convenção. Assim, sendo o princípio da razoabilidade intensamente presente na CISG e também nas transações internacionais, a decisão em análise aplicou questões específicas do caso, como o preço e a natureza do contrato, que era de longa duração, para determinar a qualidade razoavelmente esperada pelo comprador no caso concreto e decidir pela não-conformidade do petróleo com alta concentração de mercúrio.

É, portanto, um dos incontáveis exemplos bem sucedidos da aplicação da CISG, em que se conseguiu, ao longo do tempo, dar sensibilidade aos intérpretes/aplicadores da Convenção e concretude aos preceitos vislumbrados ao tempo de sua formação. Demonstra-se

---

<sup>35</sup> DIMATTEO, Larry A. *The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence*. J. Nw. Internat'l L. & Bus 34. s.n.:s.l., 2004. p. 398: “the concept of “merchantability” or “merchantable quality,” is a standard of conformity that is found in English common law. Its counterpart is the “average quality rule” found in the German, Austrian, French, and Swiss civil codes”.

<sup>36</sup> Cf. DIMATTEO, Larry A. *The Interpretive...* Cit. p.398.

<sup>37</sup> Segundo o critério da “qualidade razoável”, a mercadoria entregue deve estar dentro dos padrões de uso de mercadorias sob a mesma descrição, apurando-se tais padrões através das circunstâncias do caso concreto, com o intuito de saber a qualidade do produto que se pretendeu comercializar: se acima ou abaixo da qualidade média daquele produto, se passível ou não de ser revendida por aquele preço, etc.

que a CISG vem atingindo os seus objetivos de harmonização da legislação comercial internacional, calcada no respeito ao seu caráter internacional, à necessidade de uniformidade em sua aplicação e de se promover a boa-fé no comércio internacional.

Ao mesmo tempo, decisões que se afastam dos preceitos e objetivos da Convenção destacam-se de forma negativa no cenário internacional, como é o exemplo dado por Di Matteo também a respeito desta questão da conformidade dos bens:

*In sharp contrast, the U.S. court in Circuit Schmitz-Werke GmbH & Co. v. Rockland Industries, Inc. [37 Fed. Appx. 687 (4th Cir. 2002)] disregarded CISG interpretive methodology and resorted to a homeward trend analysis. The court cited only U.S. cases and ignored other national court or arbitral decisions and scholarly commentaries on the CISG. The court expressly ignored those sources by concluding that if the CISG is "not settled under its own terms," then a court could resort to private international law. It then proceeded to analyze the problem under Article 2 of the Uniform Commercial Code.<sup>38</sup>*

No caso acima exposto, o julgador não só desconsiderou as regras de interpretação dispostas na CISG, além de seus princípios informadores, como se utilizou apenas da legislação e jurisprudência interna norte-americana para a solução do conflito.

Apesar de alguns tropeços inevitáveis, a CISG conseguiu não só o *status* de um verdadeiro conjunto de regras relevantes às transações comerciais internacionais, mas levou também certo número de Estados a modernizarem a sua legislação interna, mostrando-se compatível com diversas tradições jurídicas.

Segundo Ding Ding<sup>39</sup>, a ratificação da CISG pela China expressa a atitude do governo em relação à Convenção: é benéfica atingindo experiências de diferentes países, não tendo sido necessariamente inquinada pela vontade de apenas um ou dois países. Por isso, não irá prejudicar os direitos legais e interesses de empresas chinesas e de outras organizações econômicas no país. No intuito de aprofundar o conhecimento da CISG entre os aplicadores do direito, o governo chinês a selecionou como referência para as legislações internas do país.

O mesmo pode ser observado em outros Estados signatários da Convenção. Fatima Akaddaf<sup>40</sup> explica que “o direito comercial internacional na região [de tradição islâmica] pode

---

<sup>38</sup> Cf. DIMATTEO, Larry A. *The Interpretive...* Cit. p. 398

<sup>39</sup> DING, Ding. *China and CISG*. In: *CISG and China: Theory and Practice*. Genebra: Faculté de droit, Université de Genève, 1999. p. 37.

<sup>40</sup> AKADDAF, Fatima. *Application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) to Arab Islamic Countries: Is the CISG Compatible with Islamic Law Principles?*. s.l.:Pace International Law Review; 2001. p. 58.

se beneficiar do poder de adaptabilidade da Shari'a<sup>41</sup>, que fará tratados como o CISG plenamente compatíveis com os princípios da lei islâmica”.

Já Tuula Ämmälä<sup>42</sup>, levando em conta o fato de as regras comerciais da Finlândia serem muito esparsas, explica que “o mais importante conjunto de regras é encontrado na Convenção das Nações Unidas de Contratos para a Venda Internacional de Bens, a qual a Finlândia ratificou, entrando em vigor em 1º de janeiro de 1989”.

Em conclusão, à luz do que tem sido observado até a presente data, a CISG, apesar das suas limitações e insuficiências, constitui um importante passo em direção a uma regulamentação mais segura e equilibrada de contratos de compra e venda internacional de mercadorias.

## **PARTE II: A CISG E A REALIDADE BRASILEIRA**

A despeito do natural interesse que possa haver em torno da CISG, pela própria idéia que esta Convenção representa, para que se possa analisar de modo mais amplo e completo as vantagens e desvantagens de uma eventual ratificação pelo Brasil, é preciso não apenas entender o importante fenômeno da busca por segurança jurídica, como também investigar a adequação do texto da CISG à realidade sócio-jurídica brasileira. Ou seja, não basta que faça parte de um movimento global pela harmonização do direito do comércio internacional<sup>43</sup>; não basta que seja fruto dos esforços de inúmeros juristas representantes de diversos sistemas jurídicos<sup>44</sup>; não basta que tenha sido ratificada por 71 países responsáveis por cerca de dois terços das transações comerciais internacionais<sup>45</sup>; não basta que, em 20 anos de vigência, tenha-se chegado a vastos repositórios de doutrina e jurisprudência internacionais, cuidadosamente organizados e acessíveis, especialmente em língua inglesa, a quem quer que

---

<sup>41</sup> Shari'a é o termo árabe para “lei islâmica”. Considerada uma lei divina, expressão dos desejos de justiça dos Deuses, governa todos os aspectos da vida humana, dentre eles o casamento, divórcio, etc. Uhlman, Kristine. Overview of Shari'a and Prevalent Customs in Islamic Societies – Divorce and Child Custody. Disponível em: <[http://www.expertlaw.com/library/family\\_law/islamic\\_custody.html#10](http://www.expertlaw.com/library/family_law/islamic_custody.html#10)>. Acesso em: 13 de Julho de 2008.

<sup>42</sup> ÄMMÄLÄ, Tuula. International Trade in Finland - the Applicable Rules. 5 *Turku Law Journal*. s.l.:s.n, 2003. pp. 85-105. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ammala.html>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

<sup>43</sup> Cf. Parte I.

<sup>44</sup> Cf. Parte I.

<sup>45</sup> Cf. Parte I.

se disponha a pesquisar<sup>46</sup>. Para que isso tudo seja relevante, é preciso que o texto da CISG seja satisfatório para o público brasileiro.

Dessa forma, cabe elucidar, primeiramente, como será a integração da Convenção ao Ordenamento Jurídico Brasileiro, definindo-se, em linhas gerais, sua esfera de aplicação.

A CISG aplica-se a contratos de compra e venda internacional de mercadorias, celebrados entre pessoas domiciliadas em países distintos, desde que tais países sejam signatários da Convenção ou que, segundo as regras de direito internacional privado aplicáveis ao caso, o contrato seja regido pela lei de um país signatário<sup>47</sup>. Assim, o primeiro critério para que se tenha a aplicação da CISG é o caráter internacional do contrato, determinado em razão do local do estabelecimento comercial das partes contratantes. Além disso, devem ser observadas as exclusões feitas no Artigo 2º, em que se estabeleceu a não aplicação da Convenção quando as mercadorias transacionadas se destinam ao consumo pessoal, familiar ou doméstico; ou foram vendidas por meio de leilão ou processo de execução judicial; ou ainda dizem respeito a títulos de crédito, moeda, quotas, ações, navios, aeronaves, *hovercraft*, embarcações ou eletricidade. Nesses casos, mesmo que se trate de compra e venda internacional de mercadorias, em que estejam preenchidos os requisitos do primeiro Artigo, a Convenção não se aplica.

A esfera de influência da Convenção é também restringida através da indicação do objeto do contrato, *i.e.* compra e venda, afastando-se a possibilidade aplicação sobre contratos cuja principal obrigação seja a prestação de serviços, ainda que cumulada com a venda de um produto<sup>48</sup>. Igual restrição ocorre ao se estabelecer as matérias, acerca da compra e venda, que são disciplinadas: formação do contrato e direitos e obrigações do comprador e do vendedor decorrentes do contrato. Ainda, excluem-se expressamente as questões relativas à validade (do contrato, de cláusulas contratuais ou de usos, costumes e práticas estabelecidas entre as partes), aos efeitos do contrato sobre a propriedade das mercadorias vendidas e à responsabilidade do vendedor por morte ou danos pessoais causados pelas mercadorias a qualquer pessoa<sup>49</sup>. Obviamente, todas essas matérias excluídas do âmbito da Convenção serão

---

<sup>46</sup> Cf. Parte I.

<sup>47</sup> Cf. Artigo 1º da CISG.

<sup>48</sup> Cf. Artigo 3º da CISG. ZIEGEL, Jacob S. *Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Toronto: s.n., 1981. p. 46. Disponível em <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/ziegel3.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008. “Art. 3(2) deals with contracts under which the seller undertakes to supply labour or other services in addition to supplying goods, and excludes them from the scope of the convention”.

<sup>49</sup> Cf. Artigo 4º da CISG.



reguladas pela lei nacional aplicável. Fosse referida lei aplicável a brasileira, ter-se-ia, por exemplo, a CISG para determinar se há, ou não, contrato (questão de formação), e a parte geral do Código Civil Brasileiro (CCB) para verificar a ocorrência de um alegado vício de consentimento (questão de validade)<sup>50</sup>.

Por fim, ainda no que concerne à esfera de aplicação, a autonomia da vontade resta consagrada na CISG, em seu Artigo 6º, estabelecendo-se a faculdade de as partes excluïrem, derogarem ou modificarem os dispositivos da Convenção, com a única ressalva de respeitarem a regra do Artigo 12, combinada com a reserva do Artigo 96.<sup>51</sup>

Feitas essas considerações, demonstrar-se-á, adiante, que a CISG está construída sobre princípios muito compatíveis com aqueles que fundamentam nossas relações jurídicas no âmbito do contrato de compra e venda civil/comercial<sup>52</sup> **(a)**. Também será demonstrado que a CISG positiva regras materiais adequadas ao comércio internacional e impropriamente escassas no Ordenamento Jurídico Brasileiro **(b)**. Após, serão verificados os principais pontos de divergência entre a CISG e o Ordenamento Jurídico Brasileiro, refletindo-se acerca das conseqüências e das possíveis soluções **(c)**. Por fim, tomar-se-á o exemplo do Japão, mais novo país signatário da Convenção de Viena **(d)**.

*(a) Princípios informadores da CISG, do CCB e da Constituição Federal de 1988*  
*(CF/88)*

*[O princípio] é um norte do sistema, é um rumo apontado para ser erguido por todo o sistema. Rege toda a interpretação do sistema e a ele deve se curvar o intérprete, sempre que vai debruçar sobre os preceitos contidos no sistema.*<sup>53</sup>

---

<sup>50</sup> Muitos juristas discutem o que seria *questão de validade* para a CISG, argumentando que o erro estaria disciplinado na Convenção. Peter Huber ensina que “[d]omestic legal systems will often allow the buyer to rescind the contract if he had been induced to conclude the contract by an error concerning essential characteristics of the goods. At first sight this type of remedy seems to fall under the validity exception as it is concerned with the “internal consensus” and not with the “external mechanism”. Several authors indeed take this position and argues that domestic remedies for an error concerning the characteristics or quality of the goods should remain applicable by virtue of Art. 4 lit.(a) CISG”. HUBER, Peter & MULLIS, Alastair. *The CISG*. s.l.:Sellier European Law Publishers, 2007. p. 22.

<sup>51</sup> Cf. Artigos 12 e 96, CISG. Cf. Parte II, (c), infra.

<sup>52</sup> A exemplo do que faz a CISG em seu Artigo 1(3), ao estabelecer que a natureza das partes contratantes não influenciará em sua aplicação, este trabalho não discriminará o “civil” ou “não-empresário” do “empresário”, especialmente tendo-se em conta a unificação do direito comercial e civil, promovida pelo CCB de 2002. Assim, irrelevante tal distinção, neste momento, basta que se observe que, conforme o Artigo 2(a) da CISG, a Convenção não se aplica, via de regra, a vendas de mercadorias compradas para o uso pessoal, familiar ou doméstico, o que é suficiente para afastar a aplicação da Convenção aos contratos de consumo.

<sup>53</sup> GORDILO, Agostinho. In: PORTANOVA, Rui. *Princípios do Processo Civil*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2005. p.13.

Se os sistemas jurídicos podem ser definidos como uma “ordem axiológica ou teleológica de princípios gerais”<sup>54</sup>, mostra-se essencial que, no intuito de se verificar a compatibilidade da CISG com o ordenamento interno brasileiro, sejam analisados os princípios que a informam.

Em seu Artigo 7(2), a própria Convenção faz menção a seus “princípios gerais”, como instrumento de suprimento de lacunas. Em consulta à bibliografia específica sobre este dispositivo, percebe-se ser considerável a divergência da doutrina quanto ao número de princípios que regem a CISG<sup>55</sup>. Todavia, se por um lado não há consenso quanto ao número e à rotulação dos princípios, por outro, em estudo mais aprofundado, reconhece-se grande semelhança no conteúdo destes<sup>56</sup>.

Unânime é, por exemplo, a consagração da autonomia da vontade como um dos princípios que embasam a CISG, o que resta explícito no próprio texto do Artigo 6º, que garante às partes de uma relação contratual excluir a aplicação da Convenção ou mesmo derrogar ou modificar os efeitos de qualquer um de seus dispositivos, exceção feita tão-somente ao Artigo 12, por se referir a matéria de ordem pública do país signatário. Esta permissão também é reforçada individualmente em vários outros dispositivos, que contemplam expressões como “*unless otherwise agreed*” (cf., e.g., Artigos 9 e 35) ou “*in accordance with the contract*” (cf., e.g., Artigos 29 a 35), ou que de alguma forma estabelecem o contrato como fonte primária das obrigações das partes, fornecendo uma regra subsidiária, em caso de omissão no contrato.

A autonomia da vontade como princípio fundamental da CISG pode ser corroborada, em especial, pela redação do Artigo 8º da CISG, que, ao estabelecer o procedimento de interpretação das condutas e declarações das partes, impõe como regra primeira a observância da intenção da parte que realizou a conduta ou emitiu a declaração, em clara aderência à corrente subjetivista da origem das obrigações, tão conhecida pela expressão “encontro de vontades” (“*meeting of minds*”). Por fim, a autonomia da vontade exerce, segundo a CISG, papel essencial na formação do contrato, pois sem a intenção de se vincular, não produz efeito a proposta<sup>57</sup>, tornando inócua qualquer tentativa de criação de vínculos contratuais por parte

---

<sup>54</sup> CANARIS, Claus-Wilhelm. In: PORTANOVA, Rui. *Princípios do Processo Civil*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2005. p.13.

<sup>55</sup> ZELLER, Bruno. *Four Corners – The Methodology for Interpretation and Application of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. s.l. s.n. 2003. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/4corners.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

<sup>56</sup> ZELLER, Bruno. *Four Corners*... Cit. p. 6.

<sup>57</sup> Cf. Artigo 14(1) da CISG.

de seu destinatário. Neste tópico, cabe ressaltar que também a revogabilidade das propostas é questão que depende da vontade do proponente.<sup>58</sup>

Em comparação com o ordenamento brasileiro, há de se concluir pela total compatibilidade entre os dois sistemas. Segundo os ensinamentos de Caio Mario:

*Tão relevante é o papel da vontade na etiologia do negócio jurídico, que se procura identificar a sua própria idéia conceitual com a declaração de vontade (...). O ordenamento jurídico reconhece à atividade volitiva do homem o poder criador de efeitos no mundo do direito*<sup>59</sup>.

Em nível constitucional, temos que a autonomia da vontade pode ser encontrada na “cláusula geral de liberdade, extraída do princípio da legalidade (art. 5º, II)”<sup>60</sup>. Já em nível infra-constitucional, o princípio da autonomia da vontade permeia todo o CCB, como pode ser verificado da simples leitura dos Artigos 3º, inciso III, 88, 94, 107, 110, 111, 112, 116, 121 e 138, dentre muitos outros.

Do princípio da autonomia da vontade, podemos extrair, ainda, o princípio do consensualismo, segundo o qual a celebração de contratos, em regra, independe de formalidades. A positivação deste princípio na CISG encontra-se no Artigo 11<sup>61</sup> e, mais uma vez, há identidade entre os dois sistemas, o que pode ser comprovado pela redação do Artigo 107 do CCB, corroborado pela afirmação de Caio Mário<sup>62</sup> de que “o direito brasileiro, como a generalidade dos direitos modernos, é inspirado pelo princípio da forma livre”.<sup>63</sup>

Outro princípio adotado pela CISG é o da obrigatoriedade do contrato (“*pacta sunt servanda*”)<sup>64</sup>, limitado tão-somente pela escusa do impedimento além do controle da parte (Artigo 79). A existência deste princípio pode ser corroborada pelo cuidado que a CISG tem no sentido de ser preservada a relação contratual, que, segundo Bonell<sup>65</sup>, importa preferência, sempre que possível, de soluções que favoreçam a manutenção do vínculo contratual em

---

<sup>58</sup> Cf. Artigo 16(2)(a) da CISG.

<sup>59</sup> PEREIRA, Caio Mario da Silva. *Instituições de Direito Civil*. Vol. 1. 21ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005. p. 477.

<sup>60</sup> BRASIL. STF. Pleno. ADPF-QO 54/DF. Relator Min. Marco Aurélio. Publicação em 31/08/2007. “Em jogo valores consagrados da Lei Fundamental – como o são o da pessoa humana, da saúde, da liberdade e autonomia da manifestação de vontade e da legalidade”.

<sup>61</sup> “Article 11 – A contract of sale need not be concluded in or evidenced by writing and is not subject to any other requirement as to form (...)”.

<sup>62</sup> PEREIRA, Caio Mario da Silva. *Instituições...* Cit., p. 477.

<sup>63</sup> Contudo, neste ponto, merece destaque uma divergência entre os sistemas, em função do Artigo 227 do CCB, segundo o qual o negócio jurídico cujo valor ultrapassa o décuplo do maior salário mínimo vigente no País não pode ser provado exclusivamente por testemunha. Essa questão será tratada na Parte II, (c) *infra*.

<sup>64</sup> ZELLER, Bruno. *Four Corners...* Cit.

<sup>65</sup> BONELL, M. Joachim. *Commentary on the International Sales Law*. Giuffrè: Milão, 1987. p. 65-94. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bonell-bb7.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

detrimento de sua extinção. O princípio *in favor contractus* se evidencia nos seguintes Artigos: 19(2), que prevê a possibilidade de uma aceitação com modificações vincular as partes; 21, que prevê a possibilidade de uma aceitação intempestiva produzir efeitos; 25 c/c 49(a) ou 64(a), que juntos condicionam a extinção do contrato à existência de violação essencial; 34, 37, 48, que estabelecem medidas jurídicas capazes de corrigir certos inadimplementos; 49 e 64, que limitam os casos de extinção contratual a um rol exaustivo; e 51(1), que prevê a possibilidade de se resguardar o contrato, ainda que parcialmente; dentre outros<sup>66</sup>.

O princípio da obrigatoriedade da convenção também se reforça pelo princípio da execução específica, que, segundo Enderlein & Maskow<sup>67</sup>, pode ser encontrado nos Artigos 46-52 e 62-65, embora encontre entraves no Artigo 28.<sup>68</sup>

No Ordenamento Pátrio, é igualmente possível encontrar-se referências a estes princípios. Nas lições de Washington de Barros<sup>69</sup>, são princípios fundamentais do direito contratual brasileiro: “a) o princípio da autonomia da vontade; (...) c) o princípio da obrigatoriedade da convenção, limitado, tão-somente, pela escusa do caso fortuito ou força maior”. Escusa esta presente também no Artigo 79 da CISG, conforme mencionado no parágrafo anterior.

Ademais, como aponta Grebler<sup>70</sup>, o Artigo 475 do CCB consagra o princípio da execução específica das obrigações. Sobre o princípio *in favor contractus*, veja-se o enunciado 22 das Jornadas de Direito Civil:

22 – Art. 421: *A função social do contrato, prevista no art. 421 do novo Código Civil, constitui cláusula geral que reforça o princípio de conservação do contrato, assegurando trocas úteis e justas.*

A CISG reconhece, ainda, o princípio da compensação total (“*full compensation*”), estabelecendo o dever de se pagar juros por quantias em atraso (Artigo 78) e de se proporcionar a completa reparação pelas perdas e danos sofridos em detrimento do

---

<sup>66</sup> HUBER, Peter. *Some introductory remarks on the CISG*. London: Sellier, European Law Publishers, s.d. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/huber-07.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

<sup>67</sup> ENDERLEIN, Fritz & MASKOW, Dietrich. *International Sales Law - United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods - Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*. s.l.: Oceana Publications, 1992. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein-art07.html>>. Acesso em 12 de julho de 2008.

<sup>68</sup> Cf. Artigo 28 da CISG: “*Article 28 – (...) a court is not bound to enter a judgment for specific performance unless the court would do so under its own law in respect of similar contracts of sale not governed by this Convention*”.

<sup>69</sup> MONTEIRO, Washington de Barros. *Curso de Direito Civil*. Vol 5. 34ª ed. São Paulo: Saraiva, 2003. p. 9.

<sup>70</sup> GREBLER, Eduardo. “The Convention on International Sale of Goods and Brazilian Law: Are Differences Irreconcilable?” in *Journal of Law and Commerce*. s.l. s.n., 2005-06. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/grebler.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

inadimplemento da parte contrária (Artigos 74-76). Este mesmo princípio pode ser encontrado nos Artigos 395 e 402 do CCB.

No tocante aos efeitos das declarações das partes, encontra-se certa disparidade entre a CISG e o CCB. Se por um lado o CCB contempla apenas o princípio da expedição, tanto para a formação do contrato quanto para as comunicações posteriores (Artigos 428, IV, 430 e 431), por outro, a CISG, no âmbito da formação do contrato, adota o princípio da recepção (Artigos 15 e 18(2)), enquanto no âmbito das comunicações pós-formação, adota o princípio da expedição (Artigo 27). Cabe lembrar que os Princípios UNIDROIT adotam apenas o princípio da recepção, seja para a formação do contrato ou para as comunicações posteriores.<sup>71</sup>

Quanto à questão das provas, a CISG, segundo doutrina majoritária, adota o princípio de que o ônus probante da situação fática controvertida cabe à parte que dela queira se beneficiar<sup>72</sup>, princípio de conteúdo similar, talvez idêntico, àquele contido no Artigo 333 do CPC.

Por último, e certamente um dos mais importantes princípios contratuais acolhidos pela CISG, está o princípio da boa-fé. A doutrina majoritária, embora não unânime<sup>73</sup>, enxerga na Convenção o princípio da boa-fé objetiva, corroborado por seus sub-princípios, tais como o princípio da cooperação entre as partes<sup>74</sup>, do *non venire contra factum proprium*<sup>75</sup>, da informação e transparência<sup>76</sup>, comportamento leal (*fair dealing*), ou mesmo o da mitigação dos danos.<sup>77</sup>

O princípio da boa-fé objetiva nos contratos se encontra positivado no Artigo 422 do CCB, que abrange os demais sub-princípios. Sobre o comportamento leal das partes, vejamos o enunciado 26 das Jornadas de Direito Civil:

---

<sup>71</sup> BONELL, M. Joachim. The Unidroit Principles of International Commercial Contracts and the CISG – Alternative or Complementary Instruments?. *26 Uniform Law Review*. s.l.:s.n., 1996. Item II.a.

<sup>72</sup> HUBER, Peter. *Some introductory remarks on the CISG...* *Cit.*

<sup>73</sup> KEILY, Troy. “Good Faith and the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)” in *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*. s.l.s.n., 1999. pp. 15-40. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/keily.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

<sup>74</sup> Cf. BONELL, M. Joachim. *Commentary on the International Sales Law...* *Cit.*

<sup>75</sup> Cf. a redação do Artigo 80: “A party may not rely on a failure of the other party to perform, to the extent that such failure was caused by the first party’s act or omission”.

<sup>76</sup> HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3ª ed. s.l. s.n., 1999, pp. 88-114 <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ho7.html#ic>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

<sup>77</sup> BONELL, Joachim Michael. *Commentary on the International Sales Law...* *Cit.*

26: *A cláusula geral contida no art. 422 do novo Código Civil impõe ao juiz interpretar e, quando necessário, suprir e corrigir o contrato segundo a boa-fé objetiva, entendida como a exigência de comportamento leal dos contratantes.*

Acerca da presença dos sub-princípios da proibição da contradição e do dever de mitigação dos danos em nosso Ordenamento, veja-se a seguinte decisão do TJSP<sup>78</sup>:

*A confiança instalada nas tratativas e execuções de um negócio jurídico expõem o sujeito a uma correspondência de considerações éticas e morais. A proteção conferida a essa confiança se revela, assim, num princípio fundamental de concretização da boa-fé, onde o Direito deve proteger o investimento confiado pelos indivíduos. Logo, essa confiança guardada pelas partes merece uma tutela jurídica específica, já que não pode ficar descampada de uma eventual frustração. Portanto, sendo legítima a expectativa criada, e por ser a boa-fé uma cláusula geral inserida no ordenamento jurídico brasileiro, a tutela jurídica ampara o sujeito que teve a sua confiança violada, conforme, por exemplo, é a vedação do 'venire contra factum proprium'.(...)*

*Temos, pois, que o nosso direito não só pode, como já recepcionou, no aspecto contratual, o princípio do 'duty to mitigate the loss'.*

E os enunciados 169 e 362 das Jornadas de Direito Civil:

169 - Art. 422: *O princípio da boa-fé objetiva deve levar o credor a evitar o agravamento do próprio prejuízo.*

362 – Art. 422: *A vedação do comportamento contraditório (venire contra factum proprium) funda-se na proteção da confiança, tal como se extrai dos arts. 187 e 422 do Código Civil.*

Como último corolário da boa-fé, e derradeiro exemplo da compatibilidade principiológica entre a CISG e o Ordenamento Pátrio, evidencia-se o princípio da razoabilidade. Grande parte dos dispositivos da CISG faz menção expressa ao princípio da razoabilidade. É o caso, por exemplo, dos Artigos: 8º, sobre interpretação das declarações e conduta das partes; 16(2)(b), sobre irrevogabilidade da proposta; 18(2), sobre prazo para aceitação; 35(2)(b), sobre conformidade dos bens ao propósito particular do contrato; e 79, sobre excludentes de responsabilidade, dentre diversos outros.

A presença do princípio da razoabilidade no Direito Contratual Brasileiro é indiscutível, conforme se extrai da seguinte decisão do STJ<sup>79</sup>:

*Interpretação que conferisse o desate pretendido pelo recorrente, no sentido de que se declare a inexequibilidade do contrato entabulado entre as partes, em razão de vício formal, afrontaria o princípio da razoabilidade, assim como o da própria boa-fé objetiva, que deve nortear tanto o ajuste, como o cumprimento dos negócios jurídicos em geral.*

---

<sup>78</sup> SÃO PAULO. TJSP. Sexta Câmara de Direito Privado. Apelação 1.170.013-1. Auto Posto Shopping Diadema e Outros v. Mercoil Distribuidora de Petróleo Ltda. Relator Desembargador Cândido Além. DJ 27 de julho de 2007.

<sup>79</sup> BRASIL. STJ. REsp. 681856 RS. Relator Min. Hélio Quaglia Barbosa. T4. Publicação em 06/08/2007.

Assim, uma vez demonstrada a incontestável semelhança principiológica entre a CISG e o Ordenamento Pátrio, há de se proceder ao estudo das regras presentes no primeiro sistema e sua adequação ao contexto brasileiro.

### *(b) CISG: Regras Adequadas ao Comércio Internacional*

Os contratos que virão a ser regidos, no Brasil, pela Convenção de Viena têm um tratamento pouco especializado no sistema jurídico brasileiro, questionando-se, desde já, o papel, muitas vezes insuficiente, desempenhado pelo CCB. Aparentemente, o fato de um contrato ser doméstico ou internacional não produz conseqüências práticas do ponto de vista da lei. Não há, sequer, distinção legal entre os referidos tipos contratuais. Contudo, há, obviamente, uma enorme diferença do ponto de visto prático e sócio-econômico, pelo que tal fato merece toda a atenção das partes contratantes, dos advogados que as auxiliam e, principalmente, da pessoa encarregada de solucionar uma controvérsia. Afinal, a natureza nacional ou internacional do contrato é fator da maior influência, o que requer, muitas vezes, o temperamento das regras nacionais aplicáveis, destinadas, em matéria de compra e venda, a contratos domésticos. A ausência de disposições específicas sobre contratos de cunho internacional afigura-se, portanto, imprópria para os empresários brasileiros que comerciam no âmbito internacional.

Veja-se o exemplo da decisão do Desembargador Cândido Além, da Décima Sexta Câmara de Direito Privado do Tribunal de Justiça de São Paulo<sup>80</sup>, ao reformar em parte decisão de primeira instância, para determinar a redução de multa contratual, reconhecendo a pertinência de regra da CISG:

*Com o realce da função social do contrato, o princípio da boa fé objetiva levou ao surgimento do Enunciado n° 26, do Conselho da Justiça Federal, na I Jornada de Direito Civil, pelo qual 'A cláusula geral contida no art. 422 do novo Código Civil impõe ao juiz interpretar e, quando necessário, suprir e corrigir o contrato segundo a boa-fé objetiva, entendida como a exigência de comportamento leal dos contratantes'.*

*A par deste, aplica-se outro princípio. Um que vigora há muito, ou seja, o princípio 'duty to mitigate the loss', ou mitigação do prejuízo pelo próprio credor, ou não oneração do devedor a causar-lhe maior prejuízo, o que levou à aprovação do Enunciado n° 169 na III Jornada de Direito Civil daquele mesmo Conselho: 'O princípio da boa-fé objetiva deve levar o credor a evitar o agravamento do próprio prejuízo'. Tal Enunciado surgiu por proposta da Professora Vera Maria Jacob de Fradera, da Universidade do Rio Grande do Sul, onde ressaltado o dever de*

---

<sup>80</sup> SÃO PAULO. TJSP. Sexta Câmara de Direito Privado. Apelação 1.170.013-1. Auto Posto Shopping Diadema e Outros v. Mercoil Distribuidora de Petróleo Ltda. Relator Desembargador Cândido Além. DJ 27 de julho de 2007.

*colaboração das partes, em todas as fases do contrato. Inspirou-se ela no art. 77 da Convenção de Viena de 1.980, sobre venda internacional de mercadorias: ‘A parte que invoca a quebra do contrato deve tomar as medidas razoáveis, levando em consideração as circunstâncias, para limitar a perda, nela compreendido o prejuízo resultante da quebra. Se ela negligencia em tomar tais medidas, a parte faltosa pode pedir a redução das perdas e danos, em proporção igual ao montante da perda que poderia ter sido diminuída’.*

De fato, a ratificação da CISG poderá representar, para o Brasil, um enorme avanço em termos de positivação de regras no âmbito do direito dos contratos. Além da regra da mitigação do prejuízo<sup>81</sup> citada na decisão acima transcrita, a Convenção consagra outras inúmeras regras calcadas no dever geral de boa-fé, tomando-se sempre como referência o contrato das partes e suas expectativas legítimas quanto àquela relação contratual. É o caso, e.g., da regra da violação essencial (Artigo 25)<sup>82</sup>, da regra *nachfrist* (Artigos 47(1) e 63(1))<sup>83</sup>, da regra do inadimplemento antecipado (Artigos 71 e 72)<sup>84</sup>, da regra da preservação das mercadorias (Artigos 85 a 88)<sup>85</sup>, da regra da conformidade (Artigo 35)<sup>86</sup>. Todas elas refletem

---

<sup>81</sup> Cf. Artigo 77 da CISG: “A party who relies on a breach of contract must take such measures as are reasonable in the circumstances to mitigate the loss, including loss of profit, resulting from the breach. If he fails to take such measures, the party in breach may claim a reduction in the damages in the amount by which the loss should have been mitigated.”

<sup>82</sup> Cf. Artigo 25 da CISG: “A breach of contract committed by one of the parties is fundamental if it results in such detriment to the other party as substantially to deprive him of what he is entitled to expect under the contract, unless the party in breach did not foresee and a reasonable person of the same kind in the same circumstances would not have foreseen such result.”

<sup>83</sup> Cf. Artigo 47(1) da CISG: “The buyer may fix an additional period of time of reasonable length for performance by the seller of his obligations.” e Artigo 63(1) da CISG: “The seller may fix an additional period of time of reasonable length for performance by the buyer of his obligations.”

<sup>84</sup> Cf. Artigo 71 da CISG: “(1) A party may suspend the performance of his obligations if, after the conclusion of the contract, it becomes apparent that the other party will not perform a substantial part of his obligations as a result of: (a) a serious deficiency in his ability to perform or in his creditworthiness; or (b) his conduct in preparing to perform or in performing the contract. (...)”. e Artigo 72 da CISG: “(1) If prior to the date for performance of the contract it is clear that one of the parties will commit a fundamental breach of contract, the other party may declare the contract avoided. (...)”.

<sup>85</sup> Cf. Artigo 85 da CISG: “If the buyer is in delay in taking delivery of the goods or, where payment of the price and delivery of the goods are to be made concurrently, if he fails to pay the price, and the seller is either in possession of the goods or otherwise able to control their disposition, the seller must take such steps as are reasonable in the circumstances to preserve them. He is entitled to retain them until he has been reimbursed his reasonable expenses by the buyer.”

Cf. Artigo 86 da CISG: “(1) If the buyer has received the goods and intends to exercise any right under the contract or this Convention to reject them, he must take such steps to preserve them as are reasonable in the circumstances. He is entitled to retain them until he has been reimbursed his reasonable expenses by the seller. (...)”

<sup>86</sup> Cf. Artigo 35 da CISG: “(1) The seller must deliver goods which are of the quantity, quality and description required by the contract and which are contained or packaged in the manner required by the contract.

(2) Except where the parties have agreed otherwise, the goods do not conform with the contract unless they:

(a) are fit for the purposes for which goods of the same description would ordinarily be used;

(b) are fit for any particular purpose expressly or impliedly made known to the seller at the time of the conclusion of the contract, except where the circumstances show that the buyer did not rely, or that it was unreasonable for him to rely, on the seller's skill and judgment;

(c) possess the qualities of goods which the seller has held out to the buyer as a sample or model;

(d) are contained or packaged in the manner usual for such goods or, where there is no such manner, in a manner adequate to preserve and protect the goods.



construções da *Lex Mercatoria* e da mais seleta doutrina acerca do direito dos contratos, inclusive encontrando correspondentes nos Princípios UNIDROIT<sup>87</sup>.

Outra importante faceta da CISG é o fato de que suas regras são tidas como amplamente flexíveis, na tentativa de se adequar à diversidade dos casos concretos e de disponibilizar ao julgador uma esfera de discricionariedade suficiente para que este possa decidir da melhor maneira possível. Contudo, tal fato também é apontado como uma das principais causas de aplicação não-uniforme da Convenção. Flechtner explica que há, na CISG, duas espécies de não-uniformidade:

*[A] flexibilidade intencional que permite à CISG acomodar a incrível diversidade de circunstâncias dentro do seu escopo, e a não-pretendida falta de uniformidade resultante das limitações acerca da compreensão humana e do poder de comunicação.*<sup>88</sup>

A flexibilidade das regras da CISG deve ser positivamente explorada, através de uma aplicação consciente e eficaz da Convenção em estrita observância do disposto no Artigo 7º, que trata sobre interpretação e preenchimento de lacunas:

*(1) In the interpretation of this Convention, regard is to be had to its international character and to the need to promote uniformity in its application and the observance of good faith in international trade.*

*(2) Questions concerning matters governed by this Convention which are not expressly settled in it are to be settled in conformity with the general principles on which it is based or, in the absence of such principles, in conformity with the law applicable by virtue of the rules of private international law.*

Conclui-se, pois, que, havendo adequada aplicação da CISG, a flexibilidade de suas regras será uma característica positiva e apropriada para a complexa realidade do comércio internacional, especialmente pelo fato de nelas estarem contemplados relevantes princípios do direito dos contratos.

### *(c) Conflitos entre CISG e o Ordenamento Jurídico Brasileiro*

Uma vez exposta a carga normativa que será trazida pela CISG ao Ordenamento Jurídico Brasileiro, é preciso que sejam evidenciados, ainda que brevemente, os três maiores

---

*(3) The seller is not liable under subparagraphs (a) to (d) of the preceding paragraph for any lack of conformity of the goods if at the time of the conclusion of the contract the buyer knew or could not have been unaware of such lack of conformity.”*

<sup>87</sup> Cf. BONELL, M. Joachim, *The Unidroit... Cit.*, p. 26-39.

<sup>88</sup> FLECHTNER, Harry M.. *The Several Texts of the CISG in a Decentralized System: Observations on Translations, Reservations and other Challenges to the Uniformity Principle in Article 7(1)*. *17 Journal of Law and Commerce*. s.l.:s.n., 1998. p. 206.

pontos de tensão existentes entre os dois sistemas: (i.) os meios de prova do contrato; (ii.) o caráter vinculante das propostas; e (iii.) as hipóteses de extinção do contrato.

#### i. A prova do contrato

Tanto a CISG como o CCB adotam o princípio do consensualismo (*cf.* item (a), *supra*). A segunda parte do Artigo 11 da CISG, porém, vai mais além e permite que o contrato internacional de compra e venda de mercadorias seja provado por quaisquer meios, inclusive por testemunhas<sup>89</sup>.

Considerando-se que contratos deste tipo geralmente referem-se a vultuosas transações, é bem possível que a permissão contida na segunda parte do Artigo 11 da CISG entre em conflito com o Artigo 227 do CCB<sup>90</sup>, segundo o qual contratos com valor superior ao décuplo do salário mínimo vigente não podem ser provados pela via testemunhal exclusivamente.

Esta aparente contradição, contudo, pode ser facilmente resolvida. Uma saída seria ratificar-se a CISG adotando a reserva de seu Artigo 96, de maneira a limitar a liberdade de forma/prova, nos termos da legislação interna, tanto no âmbito da formação como da modificação do contrato.

Apesar de restringir a autonomia das partes e ir de encontro ao princípio do consensualismo, não refletindo as necessidades do comércio internacional, dinâmico e, não raramente, informal, acredita-se que essa solução não traria mudanças para o sistema atualmente em vigor. Cabe lembrar, ainda, que indícios como simples trocas de correspondências são provas de caráter não testemunhal, o que significa que o contrato não precisa, necessariamente, estar articulado em instrumento contratual para que reste evidenciado.

A questão também poderia ser resolvida aplicando-se uma interpretação sistemática dos dois dispositivos. Ao se atentar para a redação do Artigo 227 do CCB, verifica-se que o dispositivo inicia-se com a ressalva “[s]alvo os casos expressos”. Assim, levando-se em conta os fatores econômicos relacionado com as transações internacionais, a segunda parte do Artigo 11 da CISG poderia facilmente se encaixar como uma exceção à regra do Artigo 227

---

<sup>89</sup> *Cf.* Segunda parte do Artigo 11 da CISG: “(...) [A contract of sale] may be proved by any means, including witnesses”.

<sup>90</sup> *Cf.* Artigo 227 do CCB: “Salvo os casos expressos, a prova exclusivamente testemunhal só se admite nos negócios jurídicos cujo valor não ultrapasse o décuplo do maior salário mínimo vigente no País ao tempo em que foram celebrados”.

do CCB, conforme previsto pelo próprio Artigo. Note-se, contudo, que, por depender de interpretação do Judiciário, corre-se o risco de não se integrar os dispositivos com a devida segurança. Assim, fosse o caso de se adotar a total liberdade de forma e prova para os contratos regidos pela CISG, o ideal seria fazer constar da exposição de motivos da ratificação uma expressa referência a uma escolha consciente da não realização da reserva.

Naturalmente, sendo o caso de o Brasil adotar a reserva do Artigo 96, restaria excluída a hipótese de total liberdade de forma/prova do contrato de compra e venda internacional de mercadorias.

### ii. A (ir)revogabilidade das propostas

Se, por um lado, o Ordenamento Brasileiro, tipicamente *civil law* acolhe o princípio da irrevogabilidade das propostas<sup>91</sup>, por outro, a CISG estabelece como regra geral que, antes de expedida uma aceitação, as propostas são revogáveis<sup>92</sup>, adotando a teoria mais semelhante aos países de tradição *common law*<sup>93</sup>.

Este impasse aparenta ser de mais difícil solução, mesmo porque a tendência internacional caminha em direção à irrevogabilidade<sup>94</sup>, evidenciando, talvez, uma possível deficiência da CISG.

O problema, entretanto, é minorado pelas amplas exceções à regra do Artigo 16(1), segundo as quais a proposta não poderá ser revogada se: (i) indicar que é irrevogável, inclusive pela fixação de termo; ou (ii) o aceitante puder razoavelmente confiar em sua irrevogabilidade e agir com base nesta confiança<sup>95</sup>.

Ao se atentar para a redação do Artigo 16(2), pode-se claramente enxergar que o princípio da boa-fé o permeia, servindo de efetiva barreira contra os abusos, uma vez que as

---

<sup>91</sup> Cf. Artigo 427 do CCB: “A proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio, ou das circunstâncias do caso”.

<sup>92</sup> Cf. Artigo 16(1) da CISG: “Until a contract is concluded an offer may be revoked if the revocation reaches the offeree before he has dispatched an acceptance”.

<sup>93</sup> UNIDROIT Official Comments. s.n.t. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles/uni16.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008: “[T]he common law approach [is that] an offer is as a rule revocable, and the opposite approach [is] followed by the majority of civil law systems”.

<sup>94</sup> MALIK, Shahdeen. *Offer: Revocable or Irrevocable. Will Art. 16 of the Convention on Contracts for the International Sale Ensure Uniformity?* s.n.t. Disponível em at <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/malik.html>>: “Recent trends in national legislation suggest a move towards making offers irrevocable, or at least to restrict the circumstances under which the offeror may revoke his offer without liability”.

<sup>95</sup> Cf. Artigo 16(2) da CISG: “However, an offer may not be revoked: (a) if it indicates, whether by stating a fixed time for acceptance or otherwise, that it is irrevocable; or (b) if it was reasonable for the offeree to rely on the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer”.

exceções ali contidas privilegiam a autonomia da vontade (Artigo 16(2)(a)) e a proteção da legítima expectativa de direito (Artigo (16)(b)).

Portanto, ainda que a regra do Artigo 16(1) não siga a orientação interna, ela se encontra bem balizada pelas exceções do Artigo 16(2), não constituindo, pois, uma barreira intransponível à ratificação da CISG.

### iii. A extinção do contrato: “fundamental breach” & “Nachfrist”

Regra geral em nosso Ordenamento é o direito de a parte prejudicada requerer a extinção do contrato diante da violação, pela parte contrária, do princípio da obrigatoriedade do contrato (*pacta sunt servanda*)<sup>96</sup>.

Contudo, a realidade do comércio internacional, que envolve não apenas transações de alto valor, mas, muitas vezes, grandes distâncias, impõe seja conferida maior importância ao princípio da preservação do contrato. Deste modo, a CISG restringe consideravelmente a possibilidade de se optar pela extinção do contrato às hipóteses exaustivamente listadas em seus Artigos 49 e 64. Note-se que outras medidas jurídicas (“*remedies*”) são disponibilizadas às partes inocentes, havendo, contudo, grande resistência ao desfazimento do negócio, em razão da dificuldade de se retornar as partes ao *status quo ante*.

Segundo a CISG, a extinção do contrato somente pode ser perseguida se: (i) o inadimplemento da outra parte acarreta uma violação essencial do contrato (*fundamental breach*)<sup>97</sup>; ou se (ii) o inadimplemento não acarreta violação essencial, mas a parte lesada concede à parte inadimplente prazo adicional (*Nachfrist*) para reparar sua prestação e esta não o faz ou deixa claro que não o fará<sup>98</sup>. Na primeira hipótese, o direito de a parte extinguir o contrato ainda se condiciona à notificação em tempo razoável<sup>99</sup>.

Tem-se, pois, que há tensão entre o CCB, que permite a extinção diante de qualquer descumprimento, e a CISG, que lhe impõe severas condições.

Contudo, ainda que à primeira vista a permissão do Artigo 475 do CCB entre em um conflito com os Artigos 49 e 64 da CISG, percebe-se que a esta é perfeitamente adequada à realidade do comércio internacional, privilegiando não só o princípio da preservação do contrato como também o da mitigação dos danos.

---

<sup>96</sup> Cf. Artigo 475 do CCB: “A parte lesada pelo inadimplemento pode pedir a resolução do contrato, se não preferir exigir-lhe o cumprimento, cabendo, em qualquer dos casos, indenização por perdas e danos”.

<sup>97</sup> Cf. Artigos 25, 49(1)(a) e 64(1)(a) da CISG sobre a violação essencial (*fundamental breach*).

<sup>98</sup> Cf. Artigos 47(1) c/c 49(1)(b) e 63(1) c/c 64(1)(b) da CISG sobre o prazo adicional (*Nachfrist*).

<sup>99</sup> Cf. Artigos 26, 49(2) e 64(2) da CISG.

#### (d) O Exemplo do Japão

Recentemente, em 4 de julho de 2008, o Japão tornou-se o 71º (septuagésimo primeiro) país a ratificar a CISG. A Convenção entrará em vigor no país em 1º de agosto de 2009, consoante o Artigo 99(2).

Após 20 anos de vigência, a não ratificação da CISG pelo Japão já começava a levantar dúvidas. Principalmente pela intensa participação japonesa no comércio internacional atualmente. De fato, nenhuma decisão pela não aplicação da CISG havia sido feita pelo governo japonês.

Em 1989, logo após a CISG entrar em vigor, o Ministro da Justiça do Japão organizou um grupo para a análise da Convenção. Todavia, o grupo de estudo, que realizou seus trabalhos até o ano de 1993, foi extinto sem ter chegado a qualquer conclusão. A principal razão disso teria sido a crise japonesa nos primeiros anos da década de 90, que gerou a necessidade de medidas emergenciais para a contenção de prejuízos. Ademais, no início da década de 90, com a adoção de “apenas” 30 países, não havia muita certeza quanto ao sucesso da Convenção e à sua firme aplicação no âmbito internacional, tampouco havia os recursos de pesquisa hoje disponíveis.

Acredita-se também na existência de uma falaciosa idéia de que, para adotar a CISG, o Japão precisaria promover uma revisão em seu Código Civil, a fim de acomodar a Convenção, de modo que uma recente disposição do governo japonês para reformar o Código Civil teria acabado por contribuir na remoção desta falsa barreira.<sup>100</sup>

Apesar do cenário enfrentado pelo Japão, a não ratificação da CISG por esse país era encarada de forma surpreendente pelos estudiosos do assunto. Em Congresso da 14ª sessão anual da UNCITRAL, ocorrida entre 9-12 de julho de 2007 em Viena, o Prof. Hiroo Sono, *rapporteur* do Japão durante a conferência de elaboração da CISG, anunciou:

*Will Japan remain a Non-Contracting State? I am happy to report to you that, most likely, Japan will join the club soon. In October last year [2006], the MOJ resumed*

---

<sup>100</sup> SONO, Hiroo: *Contract Law Harmonization And Non-Contracting States: The Case Of The CISG. Modern Law for Global Commerce -- Congress to celebrate the fortieth annual session of UNCITRAL*. Viena:s.n., s.d. p.15.

Cf. também NOMI, Yoshihisa. *The CISG from the Asian Perspective. Celebrating Success: 25Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. s.l.:Singapore International Arbitration Centre, 2005. Disponível em <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/nomi.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

*its work toward accession to the CISG. The plan is to get approval from the Diet which is a constitutional requirement as early as in 2008.*

*What made this change happen? The most direct reason is that the congested legislative agenda have cleared somewhat and the MOJ is now able to devote their manpower to this task again. A more indirect reason, but an equally important one, is the phenomenal success of the CISG.*

*(...)The number of Contracting States has more than doubled. With the emergence of the vast array of court and arbitral decisions, and the enormous amount of scholarly writings, doubts about the predictability of the CISG have diminished as well.<sup>101</sup>*

O Japão percebeu a necessidade de adotar a CISG não só por seus próprios interesses, mas também pela utilização da Convenção pelos países com os quais transaciona quase 40% (quarenta por cento) de seu comércio internacional<sup>102</sup>.

Assim como o Japão, o Brasil também desempenha um papel proeminente junto aos demais estados que compõem o cenário do comércio internacional de sua região. Deste modo, cabe ao Brasil inspirar-se no exemplo nipônico, juntando-se ao significativo grupo de estados signatários da Convenção.

## CONCLUSÃO

*Não existem apenas o mundo plano e o mundo não-plano. Muita gente está na zona cinzenta entre os dois (...) Há um grupo numeroso de pessoas que ainda não foram englobados pelo achatamento do mundo (...) São pessoas saudáveis que vivem em países onde importantes regiões se nivelaram, mas que não possuem os instrumentos, a capacidade ou a infra-estrutura para participar de forma significativa ou sustentada. Possuem apenas informação suficiente para saber que o mundo está ficando cada vez mais plano a seu redor e que elas não estão conseguindo obter nenhum dos benefícios (...) ser plano pela metade traz sua própria ansiedade específica.<sup>103</sup>*

Confirmando a intensa fase de desenvolvimento do comércio internacional e o papel de destaque que vem sendo conquistado pelo Brasil neste cenário, no comparativo de janeiro/maio-2008/2007, verifica-se o crescimento das vendas externas brasileiras para todos os principais países atuantes no comércio internacional<sup>104</sup>.

---

<sup>101</sup> SONO, Hiroo, *Contract Law Harmonization...* Cit. p.2-3.

<sup>102</sup> SONO, Hiroo, *Contract Law Harmonization ...* Cit. p.2-3.

<sup>103</sup> FRIEDMAN, Thomas L. *O Mundo é Plano*. Uma breve história do século XXI, Segunda Edição Revisada e Atualizada. Tradução de Cristina Serra, S. Duarte e Bruno Casotti. s.l.: Objetiva, 2006, p.433-434.

<sup>104</sup> BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Balança Comercial Brasileira Janeiro-Maio 2008. II.3.Mercados Compradores. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1841&refr=1161>. Acesso em: 12 de julho de 2008.

As vendas ao mercado asiático cresceram 41,7%, evoluindo de US\$ 9,3 bilhões para US\$ 12,9 bilhões. Para o principal parceiro brasileiro no bloco, a China, as exportações cresceram 51,9%, deixando o país como o terceiro principal comprador de produtos brasileiros no mundo, atrás somente de Estados Unidos e Argentina. Além da China, constituem grandes compradores de produtos brasileiros nesse continente: Japão (US\$ 2,0 bilhões, +17,9%) e Coréia do Sul (US\$ 988,6 milhões, +26,1%).

O principal parceiro do Brasil na região sul-americana, a Argentina, ocupa a segunda posição entre os países compradores do Brasil, no acumulado do ano, com exportações de US\$ 7,0 bilhões, valor 38,4% acima do ano anterior. As exportações com destino ao Chile, segundo principal destino latino-americano, ampliaram-se em 6,9%, somando US\$ 1,8 bilhão. As vendas destinadas ao mercado norte-americano – principal país de destino das exportações nacionais – expandiram-se em 5,3% e totalizaram US\$ 10,2 bilhões.

Na Europa, a Federação Russa, principal mercado de destino na região, contribuiu com vendas de US\$ 1,7 bilhão (+28,2%), seguida por: Ucrânia (US\$ 148,3 milhões, +40,4%). As exportações para União Européia registraram crescimento de 21,4%. Destacaram-se como os parceiros brasileiros no bloco com maior participação na pauta, no período em tela: Países Baixos (US\$ 4,1 bilhões, +35,1%); Alemanha (US\$ 3,0 bilhões, +6,9%); Itália (US\$ 2,2 bilhões, +19,7%); Bélgica (US\$ 1,6 bilhão, +8,6%) e França (US\$ 1,6 bilhão, +9,7%).

Note-se, portanto, que os principais países com os quais o Brasil transaciona já ratificaram a CISG<sup>105</sup>. Neste aspecto, ainda, vale observar que os principais países constantes do portfólio brasileiro (Estados Unidos, Argentina, China, Holanda, Alemanha, Itália, Japão, Rússia, Chile, Bélgica e França), de janeiro a maio de 2008, movimentaram a quantia de US\$ 40,9 bilhões, apenas em exportações. O mesmo cenário de pujança e intenso desenvolvimento das relações comerciais pode ser observado por meio do crescimento das importações brasileiras.

Ainda, os principais produtos objeto das transações acima mencionadas encontram-se sob o âmbito de aplicação da CISG, tais como combustíveis, veículos automóveis, equipamentos mecânicos e elétricos, cereais, máquinas e equipamentos mecânicos, plásticos e suas obras, obras de ferro fundido, produtos químicos, metais e minerais, frutas, adubos e fertilizantes.

---

<sup>105</sup> CISG: Table of Contracting States. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

Enquanto não restam dúvidas de que o Brasil persegue seu caminho para fora da “zona cinzenta”, buscando superar a desigualdade social através do desenvolvimento econômico, várias perguntas pairam sobre como proceder ou por onde começar.

Enquanto se vêem problemas e conflitos de diversas naturezas, muitas vezes escandalosos, ocuparem o Congresso, tumultuarem o Judiciário, desviarem a atenção do Governo e dos agentes econômicos, aquelas tantas perguntas são sufocadas diante de outras tantas urgências.

Ocorre que a luta pelo desenvolvimento se vence dia após dia e passo após passo. Não se pode adormecer por tantos anos e acordar, repentinamente, pretendendo-se potência econômica. Integração jurídica é também uma etapa fundamental da integração econômica e social. Caso contrário, o Brasil continuará terra de povo ansioso, na espera de oportunidade.

### **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

AKADDAF, Fatima. *Application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) to Arab Islamic Countries: Is the CISG Compatible with Islamic Law Principles?*. s.l.:Pace International Law Review; 2001.

ÄMMÄLÄ, Tuula. International Trade in Finland - the Applicable Rules. 5 *Turku Law Journal*. s.l.:s.n., 2003. pp. 85-105. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ammala.html>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

ÁUSTRIA. Oberster Gerichtshof - 2 Ob 100/00 w, 13.04.2000.

BONELL, M. Joachim. *Commentary on the International Sales Law*. Giuffrè: Milão, 1987. p. 65-94. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bonell-bb7.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

BONELL, M. Joachim. The Unidroit Principles of International Commercial Contracts and the CISG –Alternative or Complementary Instruments?. 26 *Uniform Law Review*. s.l.:s.n., 1996.

BONELL, Michael Joachim. *Commentary on the International Sales Law*. Giuffrè: Milan, 1987.

BRASIL. Código Civil Brasileiro. Janeiro/2003.

BRASIL. Constituição Federal de 1988.

BRASIL. Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior. Nota à Imprensa- Balança Comercial Brasileira – Junho/2008. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1869&refr=1161>>. Acesso em 13/07/2008.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – Panorama do Comércio Exterior Brasileira – Balança Comercial (dados consolidados). Disponível em:



<<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=571>>. Acesso em: 10/07/2008.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Balança Comercial Brasileira Janeiro-Maio 2008. II.3.Mercados Compradores. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1841&refr=1161>. Acesso em: 12 de julho de 2008.

BRASIL. STF. Pleno. ADPF-QO 54/DF. Relator Min. Marco Aurélio. Publicação em 31/08/2007.

BRASIL. STJ. REsp. 681856 RS. Relator Min. Hélio Quaglia Barbosa. T4. Publicação em 06/08/2007.

CANARIS, Claus-Wilhelm. In: PORTANOVA, Rui. *Princípios do Processo Civil*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2005.

CISG: Table of Contracting States. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

DI MATTEO, Larry A.; DHOOGHE, Lucien J.; GREENE, Stephanie; MAURER, Virginia G.; PAGNATTARO, Marise Anne. *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. Cambridge University Press: New York, 2005;

DIMATTEO, Larry A. *The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence*. J. Nw. Internat'l L. & Bus 34. s.n.:s.l., 2004. p. 398.

DING, Ding. *China and CISG*. In: *CISG and China: Theory and Practice*. Genebra: Faculté de droit, Université de Genève, 1999.

ENDERLEIN, Fritz & MASKOW, Dietrich, *International Sales Law*. s.l.:s.n., 1992. Disponível em <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

ENDERLEIN, Fritz & MASKOW, Dietrich. *International Sales Law - United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods - Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*. s.l.: Oceana Publications, 1992. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein-art07.html>>. Acesso em 12 de julho de 2008.

EÖRSI, Gyula. *A Propos the 1980 Convention on Contracts for the International Sale of Goods* In: Pace Law School. *CISG by State*. s.l.:s.n., 1983. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/cisgintro.html#trends>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

FERRARI, Franco. Specific Topic of the CISG. *15 J. L. & COM*. s.l.:s.n., 1995.

*Financial Times*. London, 21, Setembro, 1993. Business Section 1.

FLECHTNER, Harry M.. *The Several Texts of the CISG in a Decentralized System: Observations on Translations, Reservations and other Challenges to the Uniformity Principle in Article 7(1)*. *17 Journal of Law and Commerce*. s.l.:s.n., 1998.

FRIEDMAN, Thomas L. *O Mundo é Plano*. Uma breve história do século XXI, Segunda Edição Revisada e Atualizada. Tradução de Cristina Serra, S. Duarte e Bruno Casotti. s.l.: Objetiva, 2006.

GARRO, Alejandro M. *Reconciliation of Legal Traditions in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. s.l.: s.n., 1989.

GERMANY. Bundesgerichtshof. VIII ZR 159/94. 08 de março de 1995. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cases/950308g3.html>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

GORDILO, Agostinho. In: PORTANOVA, Rui. *Princípios do Processo Civil*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2005.

GREBLER, Eduardo. “The Convention on International Sale of Goods and Brazilian Law: Are Differences Irreconcilable?” in *Journal of Law and Commerce*. s.l. s.n., 2005-06. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/grebler.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

HONNOLD, John O. *The Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods: An Overview*. J. Comp. L. s.l.:s.n., 1979.

HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3<sup>a</sup> ed. s.l. s.n., 1999, pp. 88-114 <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ho7.html#ic>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

HONNOLD; John. O. The Sales Convention in Action -- Uniform International Words: Uniform Application?. *J.L. & COM*. s.l.:s.n., 1988.

HUBER, Peter & MULLIS, Alastair. *The CISG*. s.l.:Sellier European Law Publishers, 2007.

HUBER, Peter. *Some introductory remarks on the CISG*. London: Sellier, European Law Publishers, s.d. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/huber-07.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

ILLINOIS. U.S. District Court. North. District. East. Div. 01 C 4447. *Chicago Prime Packers, Inc, v. Northam Food Trading Co*. 21 de maio de 2004. Disponível em <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040521u1.html>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

KEILY, Troy. “Good Faith and the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)” in *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*. s.l.s.n., 1999. pp. 15-40. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/keily.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

KRITZER, Albert H. *Report on different opinions as to legal importance of Preamble*. s.n.t. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/reportpre.html>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

Legislative History – 1980 Vienna Diplomatic Conference. Summary Records of the Plenary Meetings – 11 April 1980. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/plenarycommittee/summary12.html>>. Acesso em: 13 de julho de 2008.

LOOKOFSKY, Joseph. *International Encyclopedia of Laws*. s.l.:Kluwer, 1993.

MALIK, Shahdeen. *Offer: Revocable or Irrevocable. Will Art. 16 of the Convention on Contracts for the International Sale Ensure Uniformity?* s.n.t. Disponível em at <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/malik.html>.

MATIAS, João Luis Nogueira. *Lex Mercatoria e Contratos Comerciais Internacionais. Revista da Procuradoria Geral do Município de Fortaleza/CE*. Fortaleza, Vol. 8, Ano 07 (2000).

MONTEIRO, Washington de Barros. *Curso de Direito Civil*. Vol 5. 34<sup>a</sup> ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

NAÇÕES UNIDAS. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980).

NAÇÕES UNIDAS. UNCITRAL. Parágrafo 8º da Resolução do GA No. 2205 (XXI). 17, Dezembro, 1966. s.n.t.

NAÇÕES UNIDAS. UNCITRAL. Resolução adotada pela Assembléia Geral sobre relatório do Sexto Comitê (A/51/628). Relatório da UNCITRAL sobre os trabalhos da 29ª sessão. Disponível em: <<http://www.un.org/documents/ga/res/51/ares51-161.htm>>. Acesso em 15 de julho de 2008.

NOMI, Yoshihisa. The CISG from the Asian Perspective. *Celebrating Success: 25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. s.l.:Singapore International Arbitration Centre, 2005. Disponível em <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/nomi.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

PEREIRA, Caio Mario da Silva. *Instituições de Direito Civil*. Vol. 1. 21ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

SÃO PAULO. TJSP. Sexta Câmara de Direito Privado. Apelação 1.170.013-1. Auto Posto Shopping Diadema e Outros v. Mercoil Distribuidora de Petróleo Ltda. Relator Desembargador Cândido Além. DJ 27 de julho de 2007.

SCHLECHTRIEM, Peter, *Uniform Sales Law: The Un Convention On Contracts For The International Sale Of Goods 36*. s.l.:s.n., 1986.

SCHMITTHOFF, Clive. *Export Trade: The Law and Practice of International Trade*. 9ª ed. Stevens & Sons: London, 1990.

SONO, Hiroo. *Contract Law Harmonization And Non-Contracting States: The Case Of The CISG. Modern Law for Global Commerce -- Congress to celebrate the fortieth annual session of UNCITRAL*. Viena:s.n., s.d.

THINGO, Thor. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) and Norway's Ratification Process. *Lex Mundi World Reports*. s.l.:s.n., 1993. pp. 32-51. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/thingbo.html>>. Acesso em: 08/07/2008.

TUNC, André. *Commentary on the Hague Conventions of the 1<sup>st</sup> of July 1964 on International Sale of Goods and the Formation of the Contract of Sale*. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/tunc.html>>. Acesso em 10/07/2008.

UNIDROIT. Principles.

UNIDROIT Official Comments. s.n.t. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles/uni16.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

ZELLER, Bruno. *Four Corners – The Methodology for Interpretation and Application of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. s.l. s.n. 2003. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/4corners.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.

ZIEGEL, Jacob S. *Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Toronto: s.n., 1981. Disponível em <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/ziegel3.html>>. Acesso em 12 de Julho de 2008.