



A CISG no Brasil: uma análise comparativa entre as regras convencionais do comércio e o Código Civil brasileiro¹

The CISG in Brazil: a comparative analysis between commerce's conventional rules and the Brazilian Civil Code

Fernanda Araújo Kallás e Caetano²
Magno Alves Santos³

RESUMO: Não obstante a Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) esteja em vigor no cenário internacional há mais de três décadas, apenas recentemente houve a aprovação pelo Congresso Nacional do texto da CISG para que a mesma pudesse ser ratificada pelo nosso país. A sua adoção representa um importante passo dado pelo Brasil pois as suas regras apresentam-se com uma moderna uniformização de Direito Privado criadora de um direito unitário para a compra e venda internacional. Nesse sentido, esse trabalho tem como objetivo examinar as principais divergências entre as normas ditadas pela CISG e aquelas contidas no Código Civil Brasileiro (CCB) a fim de que os juristas e os aplicadores do direito possam compreender e identificar qual sistema jurídico é o mais apropriado, já que a prerrogativa contida no artigo 6º do texto convencional concede liberdade às partes de optarem ou não por aplicar a CISG a um determinado contrato.

Palavras-chaves: Compra e Venda Internacional de Mercadorias; Direito Internacional Privado; Direito Civil; CISG; Importação e Exportação.

¹ Artigo submetido em 28-11-2017 e aprovado em 08-02-2018.

¹ Doutora em Direito Público Internacional pela PUC-MG. Mestre em Direito Internacional Público pela Université de Paris II (2006), com diploma revalidado pela UnB (2007). Professora de Direito Internacional do Centro Universitário UNA. Pesquisadora do Grupo de Pesquisa Empresa, Mercado e Desenvolvimento Social (UNA). Professora Orientadora do Projeto de Iniciação Científica que teve como resultado o presente artigo.

³ Pós-graduando em Direitos e Princípios Constitucionais pela Universidade Cândido Mendes. Possui graduação em Direito pelo Centro Universitário UNA (2016) e foi bolsista do Programa de Iniciação Científica pela mesma instituição. Tem experiência na área de Direito, com ênfase em Direito Privado.



ABSTRACT: Although the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) has been in force in the international arena for over three decades, only recently the approval of the CISG has been ratified by our country. Its adoption represents an important step taken by Brazil because its rules are presented with a modern standardization of Private Law creating a unitary right to international buying and selling. In this sense, this study aims to examine the main differences between the norms dictated by the CISG and those contained in the Brazilian Civil Code (CCB) so that jurists and law enforcers can understand and identify which legal system is most appropriate, since the prerogative contained in Article 6 of the Convention gives the parties the freedom to choose whether or not to apply the CISG to a particular contract.

Keywords: International Sale of Goods; International Private Law; Civil law; CISG; Import and Export.

INTRODUÇÃO

Com a aprovação do texto da Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) pelo Congresso Nacional e a posterior promulgação do Decreto Executivo n.º 8327 de 16 de outubro de 2014, o Brasil tornou-se o 79º Estado-Parte da Convenção. Tal fato foi saudado com muito entusiasmo uma vez que os Estados Signatários da CISG respondem a um grande percentual no comércio mundial e figuram dentre os principais parceiros comerciais do Brasil, como é caso da China e dos Estados Unidos.

Diante disso, faz-se essencial conhecer o conjunto de regras contidas na CISG, compreender o seu conteúdo e, sobretudo, saber identificar as principais semelhanças, diferenças e possíveis omissões existentes entre o seu texto e as regras nacionais sobre a compra e venda previstas no Código Civil brasileiro (CCB). Nesse sentido, o estudo comparativo entre o conteúdo material dos dois sistemas jurídicos, estimulará a negociação



entre as partes, já que a comunidade jurídica brasileira estará mais preparada e capaz de decidir sobre quais as regras mais adequadas ao modelo contratual pretendido.

Assim sendo, longe de exaurir todo o assunto pertinente ao tema, o presente artigo pretendeu apresentar, num primeiro momento, o âmbito de aplicação da Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda de Mercadorias, tecendo considerações gerais sobre a sua interpretação, aplicação e vigência para, em seguida, trazer a lume um estudo comparativo entre as disposições contidas no texto convencional e no Código Civil brasileiro, com destaque para a formação contratual, para os direitos e obrigações e para a execução específica do contrato, visando o apontamento de consensos e dissensos que poderão se formar a partir da interpretação desses dois diplomas.

1. Da Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Panorama geral

A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias foi elaborada e aprovada em Viena, no dia 11 de abril de 1980, durante a 97.^a Conferência Diplomática das Nações Unidas. Esse conjunto normativo só entrou em vigor no plano internacional no dia 1º de janeiro de 1988, contando com a participação de onze signatários, que depositaram, junto ao Secretário-geral das Nações Unidas, os seus respectivos instrumentos de adoção. Tais Estados foram, a saber: Argentina, China, Egito, Estados Unidos, França, Hungria, Itália, Iugoslávia, Lesoto, Síria e Zâmbia⁴.

Contudo, a preparação de uma lei uniforme para reger os contratos de compra e venda internacional de mercadorias iniciou-se já em 1930 por meio dos trabalhos do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT). Há de se ressaltar que

⁴A CISG. Disponível em: < <http://www.cisg-brasil.net/a-cisg>>. Acesso em: 01/03/2016.



somente em 1964, após uma considerável interrupção dos trabalhos em virtude da Segunda Guerra Mundial, o esboço da CISG foi apresentado em uma conferência diplomática realizada em Haia, onde foram aprovadas duas convenções: A Lei Uniforme sobre a Venda Internacional de Bens Corpóreos Móveis (mais conhecida como ULIS, abreviatura para a versão em inglês de *Uniform Law on the International Sale of Goods*) e a Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos de Venda Internacional de Bens Corpóreos Móveis (ou UFL – *Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*)⁵.

Após a aprovação dessas duas convenções houve muitas críticas difundidas, notadamente com relação às suas disposições, as quais refletiram primordialmente as tradições jurídicas e as realidades econômicas da Europa Ocidental, por ser a região que contribuíra mais ativamente para sua preparação. Como consequência disso, uma das principais atitudes das quais se encarregou a UNCITRAL quando da formação da CISG, em 1968, foi informar-se com os Estados interessados sobre a possibilidade deles aderirem àquelas convenções e quais as razões os levariam a se posicionarem neste sentido. Com as respostas obtidas, a UNCITRAL decidiu estudar as duas convenções, no intento de averiguar quais alterações poderiam torná-las mais suscetíveis de obter uma aceitação mais ampla de países de culturas jurídicas e graus de desenvolvimento econômico e social de diferentes partes do mundo. Como é cediço, o resultado deste estudo resultou na aprovação, em 11 de abril de 1980, da referida Convenção, englobando ambas as matérias tratadas nas duas convenções anteriores⁶.

Evidentemente, a principal vantagem do estabelecimento de um conjunto de regras uniformes e harmônicas para a compra e venda internacional de mercadorias é refletida na

⁵ ORLEANS, Amadeus. Nota Explicativa da Secretaria da UNCITRAL sobre a CISG – Tradução livre de Amadeus Orleans. Disponível em: < <http://www.cisg-brasil.net/legislacao/>>. Acesso em: 01/03/2016.

⁶ ORLEANS, Amadeus. Op. Cit. p. 1-2.



segurança jurídica propiciada, pois reduz a possibilidade de conflito de leis, quando das negociações, além de evitar que uma parte imponha à outra a escolha do seu ordenamento jurídico nacional como lei aplicável ao contrato, bem como reduzir os gastos com a contratação de tradutores e juristas especialistas na legislação para traduzir e elaborar os termos contratuais. Não se pode perder de vista o fato de que, uma vez conhecida pelas partes, a lei aplicável a um contrato, o ambiente de negócios será mais previsível, pois comprador e vendedor conhecerão seus direitos e obrigações e saberão o que esperar um do outro⁷.

1.1 Campo de aplicabilidade da CISG

Em linhas gerais, a CISG se aplica aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias (bens corpóreos móveis), celebrados entre pessoas domiciliadas em Estados distintos, desde que tais Estados sejam signatários da Convenção ou que, segundo as regras de direito internacional privado aplicáveis ao caso, o contrato seja regido pela lei de um Estado contratante⁸.

Por outro lado, há algumas espécies de contratos de compra e venda expressamente excluídas do âmbito de aplicação da Convenção. É o que reza o artigo 2º quando dispõe que:

“Essa convenção não se aplica às vendas (a) de bens comprados para uso pessoal, familiar ou doméstico, a não ser que o vendedor, a qualquer tempo antes ou no ato da conclusão do contrato, não soubesse nem pudesse saber que os bens foram adquiridos para estes usos; (b) por leilão; (c) por execução, ou de qualquer outra forma advinda da autoridade da Lei; (d) de ações, participações, investimentos, instrumentos negociáveis ou dinheiro; (e) de barcos, navios, *hovercrafts* ou aeronaves; (f) de eletricidade”. De maneira complementar, o artigo 3º expressa:

⁷ GULLO, Marcelly Fuzaro . Proposta e Aceitação: Estudo Comparativo entre a Formação de Contratos na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias e no Código Civil Brasileiro. 1. ed. Coimbra: Instituto Jurídico da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, 2015. 52p .

⁸ *Vide* Artigo 1º da CISG.



“Essa convenção não se aplica a contratos em que a parte preponderante da obrigação da parte que fornece os bens consista em fornecer trabalho ou outros serviços”.

São também matérias excluídas da Convenção de Viena as questões relativas à validade do contrato ou de qualquer das suas cláusulas, bem como a validade de qualquer uso ou costume e os efeitos que o contrato pode ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas. Nesse mesmo sentido, a CISG também não se aplica à responsabilidade do vendedor por morte ou lesões corporais causadas pelas mercadorias a qualquer pessoa, conforme reza o artigo 5º⁹.

A propósito, há de se ressaltar que a interpretação da CISG deve ser feita nos termos da Convenção de Viena de 1969, levando-se em consideração a preservação do seu caráter internacional, o objetivo de se promover a uniformidade e a boa-fé no comércio internacional¹⁰. Assim sendo, havendo disputas em relação ao seu significado e à sua aplicabilidade, todas as partes, incluindo os tribunais arbitrais e as cortes estatais, deverão ser advertidos a observar a internacionalidade do contrato, em conformidade com os princípios gerais que norteiam a Convenção, atendendo assim, as peculiaridades e exigências do comércio internacional¹¹.

2. Do estudo comparativo: Uma análise prática sobre a formação do contrato na CISG e no CCB

⁹ DOLGANOVA, Iulia e LORENZEN, Marcelo Boff. O Brasil e a Adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda de Mercadorias. Artigo jurídico. Acesso em 03/02/2016. Disponível em: <<http://www.cisg-brasil.net/doc/idolganova1.pdf>>.

¹⁰ Vide Artigo 7 (1) da CISG.

¹¹ ORLEANS, Amadeus. Op. Cit. p. 3.



Diferentemente do ordenamento jurídico brasileiro que segue uma concepção mais restrita na liberdade contratual, a maioria dos sistemas jurídicos permite que as partes possam indicar a lei que regerá a relação jurídica. Essa concepção mais ampla é adotada pela CISG. Não obstante as partes poderem designar a jurisdição competente, elas podem, também, indicar qual será a lei aplicável ao contrato¹².

Dentro desta perspectiva, chama-se atenção para a prerrogativa contida no artigo 6¹³ da Convenção, referente ao princípio da autonomia da vontade nos contratos internacionais, que prevê liberdade às partes em optarem por aplicar ou não a CISG a um determinado contrato ou derrogar qualquer das suas disposições¹⁴.

Este artigo consagra o caráter supletivo da CISG¹⁵, isto é, ela será aplicada automaticamente *ex officio*, como lei de regência, a menos que as partes não desejaram que as suas disposições sejam aplicadas, podendo acordar sobre quais regras substituir, modificar, ou até mesmo excluir, total ou parcialmente do âmbito de aplicação da Convenção¹⁶.

Nessa linha de compreensão, deve ser realçada a necessidade de se avaliar a existência de contradições e conciliações entre o conteúdo material da CISG e do Código Civil Brasileiro (CCB), especialmente no campo da formação dos contratos¹⁷, visto que é na

¹² PIGNATTA, Francisco A., “Comentários à Convenção de Viena de 1980 – Artigo 6. Disponível em: ”inwww.cisg-brasil.net, março/2012”. Acesso em: 25 de julho de 2016.

¹³ CISG, art. 6: “as partes podem excluir a aplicação desta Convenção, derrogar qualquer de suas disposições ou modificar-lhes os efeitos, observando-se o disposto no Artigo 12”.

¹⁴ PIGNATTA, Francisco A. Op. Cit. p.1-2.

¹⁵ PIGNATTA, Francisco A. Op. Cit. p.1-2

¹⁶ SCHLECHTRIEM, Peter. Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias / Peter Schlechtriem, Ingeborg Schwenzer; coordenação de tradução Eduardo Grebler, Vera Fradera, César Guimarães Pereira – p. 232-233. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014

¹⁷ JÚNIOR, do Amaral Alberto. JÚNIOR, Umberto Celli. VERONESE, Lígia Espolaor. A CISG E O BRASIL: a formação dos contratos após a cisg entrar em vigor no brasil. Uma análise prática aos operadores do direito. Coordenação Ingeborg Schwenzer, Cesar A. Guimarães Pereira, Leandro Tripoldi. 1. Ed. São Paulo: Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná. p. 207-208, 2015.



fase pré-contratual que as partes poderão subordinar a formação do contrato a determinados requisitos e condições.¹⁸

2.1. Da proposta

A proposta, também denominada de oferta ou policitação, consiste na primeira fase efetiva do contrato, disciplinada em lei¹⁹. Na definição de Maria Helena Diniz²⁰, a “proposta é uma declaração unilateral da vontade, por parte do proponente, que convida o aceitante a contratar, apresentando os termos em que pretende fazê-lo”.

Exige-se que seja inequívoca, clara, precisa e completa, além de descrever os pontos principais do contrato, tais quais, o preço, a quantidade, os prazos, dentre outros dados²¹. A proposta deve ser determinada de tal modo que, em virtude da aceitação, consiga obter um acordo sobre a totalidade do contrato²².

A parte II da Convenção de Viena (arts.14 -24) estabelece as regras sobre o acordo objetivo de vontades entre as partes contratantes que se alcançam por meio de uma proposta e de uma aceitação. Na medida em que tais disposições relativas a formação contratual de compra e venda internacional sejam aplicáveis é possível afirmar que elas regerão exclusiva e

¹⁸ PIGNATTA, Francisco A. Op. Cit. p.1-2.

¹⁹ VENOSA, Sílvio de Salvo. Direito civil: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos. 13. ed. – p. 538. São Paulo: Atlas, 2013. – (Coleção direito civil; v. 2).

²⁰ DINIZ, Maria Helena. Curso de direito civil brasileiro, 3º volume: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais. 24. ed. rev., atual. e ampl. De acordo com a reforma do CPC e com o Projeto de Lei n. 276/2007. p. 51. São Paulo: Saraiva, 2008.

²¹ VIDE art. 31, Lei 8.078/90: A oferta e apresentação de produtos ou serviços devem assegurar informações corretas, claras, precisas, ostensivas e em língua portuguesa sobre suas características, qualidades, quantidade, composição, preço, garantia, prazos de validade e origem, entre outros dados, bem como sobre os riscos que apresentam à saúde e segurança dos consumidores.

²² GOMES, Orlando. Contratos. 26. Ed. 6ª tiragem. p. 73 - Rio de Janeiro. Forense, 2009.



exaustivamente o contrato, prevalecendo sobre quaisquer regras legais que versem acerca do mesmo objeto²³.

Não se pode perder de vista que a lei doméstica será sempre chamada a incidir em aspectos não relacionados ao acordo de vontade (arts. 14-24) ou à forma (arts. 11 a 13), isso porque a CISG expressamente exclui de seu âmbito de regência as questões ligadas à validade contratual (art. 4^a, oração 2.a), como é o caso de cláusulas contratuais, validade dos usos e costumes, questões relacionadas à capacidade, legitimação etc .

Nesse contexto, no caso do Direito brasileiro, a formação dos contratos instituída pelas regras do Código Civil Brasileiro (CCB) também se pauta na conjugação da proposta e da aceitação²⁴. Todavia, pela leitura dos artigos relacionados aos dois regimes jurídicos, a primeira diferença que se nota é que a Convenção disciplina a matéria de forma mais específica e exaustiva em comparação ao CCB²⁵.

Pelo regime da CISG, de acordo com o artigo 14 (1)²⁶, a proposta constitui uma oferta de contrato à pessoa ou pessoas determinadas, quando for suficientemente precisa e houver a devida indicação da intenção efetiva do proponente em obrigar-se em caso de aceitação. Como se vê, os dois pré-requisitos centrais para uma “proposta” são que a

²³ SCHLECHTRIEM, Peter. Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias / Peter Schlechtriem, Ingeborg Schwenzer; coordenação de tradução Eduardo Grebler, Vera Fradera, César Guimarães Pereira – p. 350. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014

²⁴ STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – Ensaio sobre a Formação do Contrato na CISG. p. 195 – 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

²⁵ JUNIOR, Alberto do Amaral; JÚNIOR, Umberto Celli; VERONESE, Lígia Espolaor. Opus citatum, p.209.

²⁶ CISG, artigo 14 (1): Para que possa constituir uma proposta, a oferta de contrato feita a pessoa ou pessoas determinadas deve ser suficientemente precisa e indicar a intenção do proponente de obrigar-se em caso de aceitação. A oferta é considerada suficientemente precisa quando designa as mercadorias e, expressa ou implicitamente, fixa a quantidade e o preço, ou prevê meio para determiná-los.



declaração da vontade deve indicar a intenção de se vincular, além de possuir um conteúdo mínimo²⁷.

A despeito, o CCB considera a proposta uma declaração unilateral da vontade, pela qual o proponente declara ao oblato sua pretensão de celebrar um contrato²⁸. Evidentemente, a manifestação da vontade, nesse sentido, vincula o ofertante em caso de aceite, ficando liberado apenas com a negativa do oblato ou pela caducidade, dependendo da natureza da proposta²⁹. Nesse sentido, o artigo 427 do Código Civil reforça que “a proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio ou das circunstâncias do caso.”

Desse modo, a obrigatoriedade da proposta pelo regime interno será consistida em ônus, imposto ao proponente, de não a revogar por certo tempo, ou seja, ele deverá mantê-la dentro de um prazo viável, levando-se em consideração todas as circunstâncias do caso concreto, sob pena de ressarcir as perdas e danos causados ao oblato, em caso de retirada arbitrária e injustificada da oferta³⁰.

Noutro giro, à luz do artigo 14 (1) da CISG, segunda parte, para constituir uma proposta suficientemente definida, deverá apenas designar as mercadorias, e, de forma expressa ou implícita, fixar a quantidade e o preço, ou prever meios para determiná-los. Assim, temos que a indicação de características específicas de bens e mercadorias não constitui requisito necessário, conforme demonstra o art. 65³¹ da Convenção³².

²⁷SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 386.

²⁸FARIAS, Cristiano Chaves de. Curso de direito civil: contratos – teoria geral e contratos em espécie /Cristiano Chaves de Farias; Nelson Rosenvald. – 5. ed. – p. 58. São Paulo: Atlas, 2015 - (Coleção direito civil; 4).

²⁹VENOSA, Sílvio de Salvo. Opus citatum, p.539.

³⁰DINIZ, Maria Helena. Curso de direito civil brasileiro. Opus citatum, p. 54-55.

³¹ CISG, art. 65: (1) se o contrato dispuser que caberá ao comprador especificar a forma, as dimensões ou outras características das mercadorias e tal especificação não for efetuada na data ajustada, ou em prazo razoável após ter sido solicitada pelo vendedor, este poderá, sem prejuízo de quaisquer outros direitos que possa ter, efetuar ele próprio a especificação, de acordo com as necessidades do comprador das quais tiver conhecimento. (2). Se a especificação for



Um exemplo prático é o Caso n.º 12O2943/94, julgado pela *District Court Oldenburg*, na Alemanha, em 28 de fevereiro de 1996. No início de março de 1993, uma empresa holandesa (comprador) celebrou contrato de compra e venda com uma empresa alemã (vendedor), tendo como objeto a entrega de três caminhões de ovos (“*three carriages of Class 2 eggs (Sekundarware)*”). Ocorre que o parceiro holandês esperava por 10.800 (dez mil e oitocentos) ovos em cada pálete, que somavam 26 por carga. Entretanto, restou-lhe contrariado, uma vez que o vendedor entregou apenas 8.640 (oito mil e seiscentos e quarenta) em cada um, chegando a uma diferença de 56.160 (cinquenta e seis mil e cento e sessenta) ovos a menos do que esperava. Após discussões, o Tribunal alemão julgou que a quantidade havia sido definida de forma implícita, já que, nos termos do contrato, a vendedora concordou em entregar três caminhões completos, cada um composto por vinte e seis páletes, sem, contudo, quantificar o número de ovos em cada. Desta forma, a empresa vendedora não deveria se responsabilizar pela quantidade reclamada pelo comprador e sim pela capacidade máxima de carregamento dos três caminhões³³.

Convém assinalar, ademais, que quando uma proposta mencionar duas mercadorias distintas, mas deixar de indicar qual delas será vendida, nos exatos termos que emerge da CISG, não poderá ser considerada como oferta válida, pois incontestemente a ausência de conteúdo mínimo, não servindo assim, base para um contrato³⁴.

efetuada pelo próprio vendedor, este deve dar conhecimento ao comprador dos detalhes, concedendo-lhe prazo razoável para que efetue especificação diferente. Se, após receber a comunicação do vendedor, o comprador não se utilizar desta faculdade no prazo fixado, a especificação efetuada pelo vendedor tornar-se-á vinculante.

³²SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 387.

³³ALEMANHA, LG Oldenburg. Caso n.º 12 O 2943/94. Data da decisão: 28 Fev. 1996. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html#cd>>. Acesso em: 15 de novembro de 2016.

³⁴SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 388.



Concernente ao conteúdo da proposta, no âmbito do CCB, conforme dicção do art. 482³⁵, se a compra e venda for pura e simples, será considerada obrigatória e perfeita, produzindo seus efeitos apenas a partir do momento em que as partes concordarem com o objeto e o preço. O artigo 483³⁶, a seu turno, prevê que o objeto da proposta poderá ser coisa atual ou futura, como por exemplo, os frutos de uma colheita esperada, ou os produtos a serem fabricados, etc³⁷.

Já a venda realizada com base em amostras (reprodução integral da coisa com suas qualidades e características), presumir-se-á que a qualidade destas serão as mesmas daquelas que serão entregues pelo vendedor, sob pena de rescisão do contrato, com indenização das perdas e danos³⁸.

Ademais, quanto a fixação e a redução do preço, o direito brasileiro prevê meios alternativos para a sua fixação, como por exemplo, a designação do preço por terceiro (art. 485)³⁹; a fixação do preço vinculada a taxa de mercado ou de bolsa, em data e local determinado (art. 486)⁴⁰, ou, a fixação do preço em função de índices ou parâmetros suscetíveis de determinação objetiva (art. 487)⁴¹. Outrossim, conforme o art. 388⁴², se as

³⁵ CCB, artigo 482: A compra e venda, quando pura, considerar-se-á obrigatória e perfeita, desde que as partes acordarem no objeto e no preço.

³⁶ CCB, artigo 483: A compra e venda pode ter por objeto coisa atual ou futura. Neste caso, ficará sem efeito o contrato se esta não vier a existir, salvo se a intenção das partes era de concluir contrato aleatório.

³⁷ DINIZ, Maria Helena. Código Civil Anotado – 15. ed. p. 404-405. São Paulo: Saraiva, 2010.

³⁸ DINIZ, Maria Helena. Código Civil Anotado – 15. ed. p. 404-405. São Paulo: Saraiva, 2010.

³⁹ CCB, artigo 485: A fixação do preço pode ser deixada ao arbítrio de terceiro, que os contratantes logo designarem ou prometerem designar. Se o terceiro não aceitar a incumbência, ficará sem efeito o contrato, salvo quando acordarem os contratantes designar outra pessoa.

⁴⁰ CCB, artigo 486: Também se poderá deixar a fixação do preço à taxa de mercado ou de bolsa, em certo e determinado dia e lugar.

⁴¹ CCB, artigo 487: É lícito às partes fixar o preço em função de índices ou parâmetros, desde que suscetíveis de objetiva determinação.

⁴² CCB, artigo 388: A remissão concedida a um dos codevedores extingue a dívida na parte a ele correspondente; de modo que, ainda reservando o credor a solidariedade contra os outros, já lhes não pode cobrar o débito sem dedução da parte remitida.



partes não fixarem o preço ou critérios para a sua determinação, entender-se-á que elas se sujeitaram ao preço habitualmente cobrado pelo vendedor⁴³.

Convém notar que a disciplina introduzida pela CISG sobre o tema do contrato sem preço não representa inovação em relação ao direito nacional. Assinala-se, entretanto, uma única diferença entre os dois sistemas - enquanto o CCB estabelece como parâmetro de suprimento, a possibilidade de fixar o preço de acordo com as vendas habituais do vendedor, a Convenção de Viena remete ao preço que geralmente é cobrado por tais mercadorias no momento da conclusão do contrato, observadas as suas circunstâncias (art. 55⁴⁴)⁴⁵.

No mais, em relação à redução do preço, o CCB só permitirá nas hipóteses em que houver vícios ocultos (vide artigos 441⁴⁶ e 442⁴⁷). Já a CISG pontua uma legislação mais ampla, pois permite a redução do preço quando as mercadorias não estiverem conforme o contrato, quando forem inadequadas para o uso ou quando apresentarem defeitos (vide artigos 44⁴⁸ e 50⁴⁹ da CISG)⁵⁰.

⁴³ FRANZONI, Diego. A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – Contrato sem preço (art. 55) p. 249 – 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

⁴⁴ CISG, artigo 55: Se o contrato tiver sido validamente concluído sem que, expressa ou implicitamente, tenha sido nele fixado o preço, ou o modo de determiná-lo, entender-se-á, salvo disposição em contrário, que as partes tenham implicitamente se referido ao preço geralmente cobrado por tais mercadorias no momento da conclusão do contrato, vendidas em circunstâncias semelhantes no mesmo ramo de comércio. De acordo com Schlechtriem, “... enquanto o artigo 14 (1) impõe que uma proposta estabeleça o preço, expressa ou implicitamente ou a forma de determiná-lo, o art. 55 contém uma regra geral para a determinação do preço, quando um contrato foi validamente concluído, mas não estabeleceu o preço expressa ou implicitamente ou tampouco uma forma de determiná-lo. Ainda hoje, há uma grande variedade de pontos de vista sobre como resolver esse conflito na esfera de aplicação destes respectivos dispositivos. [...] Na prática, a decisão deve ser tomada caso a caso”. (2014, p.933).

⁴⁵FRANZONI, Diego. A CISG E O BRASIL. Opus citatum, p.250.

⁴⁶CCB, artigo 441: A coisa recebida em virtude de contrato comutativo pode ser enjeitada por vícios ou defeitos ocultos, que a tornem imprópria ao uso a que é destinada, ou lhe diminuam o valor. Parágrafo único. É aplicável a disposição deste artigo às doações onerosas.

⁴⁷ CCB, artigo 442: Em vez de rejeitar a coisa, redibindo o contrato (art. 441), pode o adquirente reclamar abatimento no preço.

⁴⁸CISG, artigo 44: Sem prejuízo do disposto no parágrafo (1) do artigo 39 e no parágrafo (1) do artigo 43, o comprador poderá reduzir o preço, conforme o artigo 50, ou exigir a indenização das perdas e danos, excluídos os lucros cessantes, se puder apresentar justificativa razoável por não ter efetuado a necessária comunicação.



2.1.1 Da proposta ao público

Concernente às ofertas dirigidas ao público, há um tratamento diferente entre a CISG e o CCB. Enquanto para o direito brasileiro a oferta ao público será considerada proposta vinculante, quando contiver os requisitos essenciais do contrato (art. 429⁵¹), no âmbito da Convenção, as ofertas direcionadas a pessoas indeterminadas serão consideradas apenas como *invitatio ad offerendum* (convite a propor), ou seja, meros convites para eventual apresentação de ofertas, sem, contudo, conter força vinculativa⁵².

À luz do artigo 14 (2)⁵³ da Convenção, a oferta de contrato dirigida a pessoas indeterminadas, não será considerada vinculante, constituindo apenas como convites a negociar. É o caso das listas de preço, cartas circulares, anúncios em jornais, etc. O próprio dispositivo esclarece uma única exceção à regra, aplicável na hipótese em que o ofertante deixa claro a sua intenção de vinculação, mesmo quando a proposta for feita a um grupo indeterminado de pessoas, como é o caso das “ofertas feitas a clientes regulares” ou ofertas especiais “enquanto durar o estoque”, etc.⁵⁴

Arrisca-se afirmar que o diferente escopo de aplicação da CISG e do CCB é o que diferencia o tratamento dispensado às ofertas ao público. Quando da análise do art. 429 do

⁴⁹CISG, artigo 50: Se as mercadorias não estiverem conformes ao contrato, já tendo ou não sido pago o preço, o comprador poderá reduzir o preço proporcionalmente à diferença existente entre o valor das mercadorias efetivamente entregues, no momento da entrega, e o valor que teriam nesse momento mercadorias conformes ao contrato. Todavia, se o vendedor sanar qualquer descumprimento de suas obrigações, de acordo com o artigo 37 ou com o artigo 48, ou se o comprador negar-se a aceitar o cumprimento pelo vendedor, de acordo com os mencionados artigos, o comprador não poderá reduzir o preço.

⁵⁰IULIA DOLGANOVA e MARCELO BOFF LORENZEN: O Brasil e a Adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda de Mercadorias. Artigo publicado na Revista Fórum CESA, ano 4, nº 10, jan./mar. 2009, p. 46-61.

⁵¹CCB, artigo 429. A oferta ao público equivale a proposta quando encerra os requisitos essenciais ao contrato, salvo se o contrário resultar das circunstâncias ou dos usos. Parágrafo único. Pode revogar-se a oferta pela mesma via de sua divulgação, desde que ressalvada esta faculdade na oferta realizada.

⁵²STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p.198.

⁵³CISG, art. 14: (2) A oferta dirigida a pessoas indeterminadas será considerada apenas um convite para apresentação de propostas, salvo se o autor da oferta houver indicado claramente o contrário.

⁵⁴SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 402.



Código Civil, verifica-se que há um amplo espectro de aplicação sobre todas as modalidades de contrato, inclusive no âmbito das relações de consumo, obrigando o fornecedor a manter sua oferta anunciada, a fim de proteger o consumidor brasileiro⁵⁵.

Por outro lado, no cenário do comércio internacional, a intenção do elaborador da CISG ao formular a oferta pública, foi de transmitir informações necessárias sobre as mercadorias e condições de venda, tratando-a como mero convite, o que representa uma maior liberdade aos destinatários a fazerem suas propostas, tendo em vista que os contratos são celebrados por grandes comerciantes especializados⁵⁶. O que se pode aclarar, nesse contexto, é que a Convenção não foi concebida para regular relações consumeristas⁵⁷.

2.1.2. Da Revogabilidade das Propostas

Quanto as diretrizes gerais relativas à revogabilidade da proposta, tema poroso e que também apresenta contradições entre os dois sistemas⁵⁸, oportuno se toma dizer que no regime da Convenção, não basta que a proposta preencha os requisitos necessários para que se seja definitivamente constituída, é necessário também verificar se a oferta não foi retirada (*withdrawal*) ou revogada (*revocation*) pelo proponente⁵⁹.

O art. 15 (1)⁶⁰ da CISG prevê que uma proposta se torna eficaz somente quando alcança o destinatário, dispositivo este a ser lido em consonância com a prescrição do art.

⁵⁵ JUNIOR, Alberto do Amaral; JÚNIOR, Umberto Celli; VERONESE, Lígia Espolaor. Opus citatum, p.217.

⁵⁶ JUNIOR, Alberto do Amaral; JÚNIOR, Umberto Celli; VERONESE, Lígia Espolaor. Opus citatum, p.218.

⁵⁷ BENETT, Ana Carolina. A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – A Convenção de Viena Sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) e a Questão do Direito do Consumidor - p. 100 – 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

⁵⁸ JUNIOR, Alberto do Amaral; Op. Cit. p.218.

⁵⁹ STEINER, Renata C. RUZYK, Op. Cit. p.185.

⁶⁰ CISG, artigo 15: (1) A proposta se torna eficaz quando chega ao destinatário.



24⁶¹, o qual estabelece que uma proposta “chega” ao destinatário quando a manifestação é feita verbalmente ou quando entregue pessoalmente por qualquer outro meio no estabelecimento comercial, endereço postal ou na sua falta, na residência habitual do destinatário⁶².

Assinala-se que o momento em que a proposta atinge seu destinatário é também essencial para se vislumbrar a possibilidade de sua retirada. A par disso, temos que uma proposta poderá ser retratada pelo proponente antes, ou concomitante ao momento em que alcança o destinatário, indiferente se tenha sido elaborada com ou sem caráter de irrevogabilidade (art. 15, da CISG)⁶³.

De outro lado, uma vez esclarecida a possibilidade de retratação, que não se confunde com revogação, diferença essa notada de forma semelhante nos dois sistemas, impende assinalar sobre a possibilidade de revogação da proposta válida no âmbito da CISG (art. 16.1). Um dos temas difíceis no decurso da unificação do direito no tocante a formação contratual, pois necessário foi preencher lacunas entre diferentes entendimentos⁶⁴. Isso porque, o artigo 16⁶⁵ da CISG apresenta uma regra acerca da revogação da oferta que compatibiliza com os dois sistemas jurídicos de tradição da *common law* e da *civil law*. Enquanto que na tradição de *common law*, a proposta é em regra sempre revogável pelo

⁶¹ CISG, artigo 24: Para os fins desta Parte da Convenção, se considerará que a proposta, a manifestação de aceitação ou qualquer outra manifestação de intenção “chega” ao destinatário quando for efetuada verbalmente, ou for entregue pessoalmente por qualquer outro meio, no seu estabelecimento comercial, endereço postal, ou, na falta destes, na sua residência habitual.

⁶²STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p.185.

⁶³STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p.185.

⁶⁴SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 430.

⁶⁵Art. 16 - CISG: (1) A proposta poderá ser revogada até o momento da conclusão do contrato, se a revogação chegar ao destinatário antes de este expedir a aceitação. (2) A proposta não poderá, porém, ser revogada: (a) se fixar prazo para aceitação, ou por outro modo indicar que seja ela irrevogável; (b) se for razoável que o destinatário a considerasse irrevogável e tiver ele agido em confiança na proposta recebida.



proponente, no modelo adotado pela tradição de *civil law*, a proposta será sempre irrevogável, salvo em caráter excepcional⁶⁶.

De acordo com o art. 16 (1) da CISG, a proposta poderá ser revogada a qualquer tempo até a conclusão do contrato se chegar a conhecimento do destinatário antes de este ter expedido a sua aceitação⁶⁷. Lado outro, de acordo com a segunda sentença do art. 16 (2), a proposta não poderá ser revogada se fixado um prazo para a aceitação ou se por outro meio indicar que ela seja irrevogável, e, ainda, na hipótese em que apesar de não expressa a revogabilidade, fosse razoável ao destinatário assim concluir, e agir segundo sua confiança na proposta recebida⁶⁸.

Percebe-se, assim, que enquanto a CISG estabelece como regra geral a possibilidade de revogação da proposta até o momento da conclusão do contrato (artigo 16.1) e excepcionalmente admite a revogabilidade (art. 16.2), no CCB, por sua vez, a obrigatoriedade (irrevogabilidade) da proposta é tida como regra primordial (art. 427⁶⁹), ao passo que a revogabilidade é a exceção, podendo o proponente, inclusive, responder por perdas e danos em favor do oblato, caso haja alteração ou retirada da proposta⁷⁰.

2.2 Da aceitação

⁶⁶JUNIOR, Alberto do Amaral; JÚNIOR, Umberto Celli; VERONESE, Lígia Espolaor. A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – A formação dos contratos após a cisg entrar em vigor no Brasil. Uma análise prática aos operadores de direito. p.218-220. 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

⁶⁷STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p.186.

⁶⁸JUNIOR, Alberto do Amaral; JÚNIOR, Umberto Celli; VERONESE, Lígia Espolaor. Opus citatum, p.219.

⁶⁹Art. 427. A proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio, ou das circunstâncias do caso.

⁷⁰JUNIOR, Alberto do Amaral; JÚNIOR, Umberto Celli; VERONESE, Lígia Espolaor. Opus citatum, p.222-223.



A Convenção de Viena prevê que a formação do contrato ocorre quando a proposta é aceita pelo destinatário (art. 23⁷¹). Daí a importância de estudar as regras aplicáveis à aceitação, previstas nos artigos 18 a 24⁷².

Em assim sendo⁷³, seguindo a regra geral da CISG, a aceitação ocorre como resultado de um ato declaratório do destinatário (verbal ou escrito) ou de uma conduta a ele equivalente (declaração tácita). São exemplos de condutas indicativas de aceitação a realização de pagamento do preço da compra, o despacho de uma fatura ou sua assinatura pelo comprador, o empacotamento de mercadorias para a remessa ao comprador, o saque de um cheque enviado com proposta, etc⁷⁴.

É de se verificar que da doutrina internacional pode-se retirar um rol exemplificativo de várias hipóteses em que se pode inferir uma conduta equivalente à aceitação. Na análise jurisprudencial, vide julgado da corte austríaca (*Court of Appeal – Oberlandesgericht - Innsbruck*) que considerou um aperto de mão como um acordo verbal, passível de efeito vinculativo entre as partes. No caso, em 29 de novembro de 2005 as partes (um comprador austríaco e um vendedor alemão) chegaram a um acordo acerca da modificação de alguns aspectos de um determinado contrato, como o pagamento de um determinado valor

⁷¹ CISG, artigo 23: Considerar-se-á concluído o contrato no momento em que a aceitação da proposta se tornar eficaz, de acordo com as disposições desta Convenção.

⁷² STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p.187.

⁷³ CISG, artigo 18: (1) Constituirá aceitação a declaração, ou outra conduta do destinatário, manifestando seu consentimento à proposta. O silêncio ou a inércia deste, por si só, não importa aceitação. (2) Tornar-se-á eficaz a aceitação da proposta no momento em que chegar ao proponente a manifestação de consentimento do destinatário. A aceitação não produzirá efeito, entretanto, se a respectiva manifestação não chegar ao proponente dentro do prazo por ele estipulado ou, à falta de tal estipulação, dentro de um prazo razoável, tendo em vista as circunstâncias da transação, especialmente a velocidade dos meios de comunicação utilizados pelo proponente. A aceitação da proposta verbal deve ser imediata, salvo se de outro modo as circunstâncias indicarem. (3) Se, todavia, em decorrência da proposta, ou de práticas estabelecidas entre as partes, ou ainda dos usos e costumes, o destinatário da proposta puder manifestar seu consentimento através da prática de ato relacionado, por exemplo, com a remessa das mercadorias ou com o pagamento do preço, ainda que sem comunicação ao proponente, a aceitação produzirá efeitos no momento em que esse ato for praticado, desde que observados os prazos previstos no parágrafo anterior.

⁷⁴ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 442-446.



suplementar por parte do comprador, o preço do aço futuro e a opção de contratação. Não houve qualquer falta de acordo em relação a opção do contrato. Ambos os parceiros contratuais estavam cientes de todas as opções e regras do negócio. Assim, um acordo foi alcançado e as partes selou via aperto de mão, assumindo ciência claramente quanto a este ponto. Ocorre que posteriormente o vendedor alemão apresentou objeções, alegando ineficácia do ato. Após discussões, o Tribunal entendeu que a exigência quanto à forma não impedia a eficácia jurídica do acordo, e que com a conduta do “aperto de mão”, as partes pretendiam que o acordo verbal fosse perfeitamente válido e legal, ainda que não escrito⁷⁵.

Ademais, uma aceitação por meio de uma conduta que manifeste a aprovação a uma proposta também pode ocorrer em situações em que a oferta vise modificar um contrato existente (art. 29.1⁷⁶). No âmbito da CISG, questões deste tipo surgem, muitas vezes, após o resultado da conclusão de um contrato, exemplificadamente, quando uma das partes procura buscar tardiamente a incorporação de seus termos *standards* (cláusulas ou termos gerais) ao contrato⁷⁷.

Em geral não há olvidar-se ser fundamental que tais condutas enquanto “meios” de declaração de aceitação, sejam interpretadas de acordo com os princípios interpretativos estabelecidos pelas regras dos arts. 7⁷⁸, 8⁷⁹ e 9⁸⁰ da CISG, como forma de resguardar a boa-fé

⁷⁵ ÁUSTRIA. Oberlandesgericht – Appellat Court - Innsbruck. *Caso n.º 1 R 273/07t*. Data da decisão: 18 Dez 2007. Tradução para o inglês disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071218a3.html> >. Último acesso em 20 de novembro de 2016.

⁷⁶ CISG, artigo 29: (1) O contrato poderá ser modificado ou resiliado por simples acordo entre as partes.

⁷⁷ SCHLECHTRIEM, Peter. *Opus citatum*, p. 448-449.

⁷⁸ CISG, artigo 7: (1) Na interpretação desta Convenção ter-se-ão em conta seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade de sua aplicação, bem como de assegurar o respeito à boa fé no comércio internacional. (2) As questões referentes às matérias reguladas por esta Convenção que não forem por ela expressamente resolvidas serão dirimidas segundo os princípios gerais que a inspiram ou, à falta destes, de acordo com a lei aplicável segundo as regras de direito internacional privado.

⁷⁹ CISG, artigo 8: (1) Para os fins desta Convenção, as declarações e a conduta de uma parte devem ser interpretadas segundo a intenção desta, desde que a outra parte tenha tomado conhecimento dessa intenção, ou não pudesse ignorá-la. (2) Não sendo caso de aplicação do parágrafo anterior, as declarações e a conduta de uma parte devem ser interpretadas segundo o sentido



contratual no comércio internacional. O caráter de suas regras deve ser tido em conta quando da aplicação de qualquer método de interpretação⁸¹.

Trazendo estas análises ao âmbito do direito doméstico brasileiro, assim como a Convenção, o CCB considera a aceitação como aquiescência a uma proposta, que pode se consolidar de forma expressa ou tácita, quando a lei não a exigir expressa⁸². A norma contida no art. 432⁸³ do Código Civil institui duas hipóteses legal de aceitação tácita, dispensando, para a conclusão do contrato, formalidades expressas: a) quando “o negócio for daqueles em que não seja costume a aceitação expressa”; b) ou quando “o proponente a tiver dispensado”.

Se, por exemplo, um fornecedor costuma remeter os seus produtos todos os anos a um certo comerciante que os recebe e na época oportuna os paga, estaremos diante de uma aceitação tácita, pois, se num dado momento não mais convier a este comerciante o recebimento da mercadoria, deverá avisar o fornecedor, sob pena de continuar vinculado ao negócio⁸⁴.

Por outro enfoque, ao aceitante lhe é concedido o direito de arrepender-se. A rigor, nos moldes do art. 433, a aceitação será inexistente se a retratação chegar ao proponente antes ou junto com a aceitação. Dessa forma, a aceitação deixará de gerar vínculo contratual,

que lhes teria dado uma pessoa razoável, com a mesma qualificação e nas mesmas circunstâncias da outra parte. (3) Para determinar a intenção de uma parte, ou o sentido que teria dado uma pessoa razoável, devem ser consideradas todas as circunstâncias pertinentes ao caso, especialmente negociações, práticas adotadas pelas partes entre si, usos e costumes e qualquer conduta subsequente das partes.

⁸⁰CISG, artigo 9 (1) As partes se vincularão pelos usos e costumes em que tiverem consentido e pelas práticas que tiverem estabelecido entre si. (2) Salvo acordo em contrário, presume-se que as partes consideraram tacitamente aplicáveis ao contrato, ou à sua formação, todo e qualquer uso ou costume geralmente reconhecido e regularmente observado no comércio internacional, em contratos de mesmo tipo no mesmo ramo de comércio, de que tinham ou devessem ter conhecimento.

⁸¹SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 250.

⁸²GOMES, Orlando. Contratos. Rio de Janeiro, Forense, v. 26, n. 6, p. 96-97, 2009

⁸³CCB, art. 432: Se o negócio for daqueles em que não seja costume a aceitação expressa, ou o proponente a tiver dispensado, reputar-se-á concluído o contrato, não chegando a tempo a recusa.

⁸⁴DINIZ, Maria Helena. *Curso de Direito Civil Brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais*. Vol 3. 24.^a ed. p. 58-59. São Paulo: Saraiva, 2008.



desobrigando o proponente por não se ter coincidência de vontade das partes contratantes, elemento indispensável para que o contrato se conclua⁸⁵.

Ainda, de forma análoga à CISG, a redação do artigo 113 do CCB, nos deixa claro que os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração. Nesse sentido, o silêncio do aceitante só poderá adquirir valor jurídico quando presentes as circunstâncias que o autorizem, adotando-se, para tanto, a teoria do silêncio qualificado como forma de consentimento (art. 111. CCB⁸⁶)⁸⁷.

2.2.1 Da eficácia da aceitação

Sob a CISG, para constituir uma aceitação efetiva, o assentimento do aceitante à proposta deverá “chegar” ao proponente no tempo devido⁸⁸. Seguindo a regra do art. 24, conforme já abordado em circunstância anterior, a declaração receptícia da vontade “alcança” seu destinatário quando “feita verbalmente” ou por “qualquer outro meio”⁸⁹.

No caso de propostas verbais, a Convenção determina que a aceitação deverá ser realizada imediatamente, a não ser que as circunstâncias indicarem outro modo. Nos demais casos, a aceitação deverá chegar ao proponente no prazo indicado, se houver, ou em prazo considerado razoável, ainda que não estipulado⁹⁰.

⁸⁵DINIZ, Maria Helena. Curso de direito civil brasileiro. Opus citatum, p. 60-61.

⁸⁶Art. 111. O silêncio importa anuência, quando as circunstâncias ou os usos o autorizarem, e não for necessária a declaração de vontade expressa.

⁸⁷BENETTI, Giovana. A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadorias. A aceitação pelo silêncio na convenção de Viena das nações unidas sobre contrato de compra e venda internacional de mercadorias (CISG) e no código civil brasileiro. Coordenação Ingeborg Schwenzer, Cesar A. Guimarães Pereira, Leandro Tripoldi. 1. Ed. São Paulo: Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná. p. 271, 2015.

⁸⁸Art. 18. (2) da CISG (primeira parte): Tornar-se-á eficaz a aceitação da proposta no momento em que chegar ao proponente a manifestação de consentimento do destinatário.

⁸⁹SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 503.

⁹⁰STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p.190.



Excepciona-se, nesse contexto, a hipótese de aceitação tácita, mediante a prática de atos estabelecida entre as partes, onde o destinatário da proposta puder expressar o seu assentimento. É o caso, por exemplo, quando as mercadorias são processadas ou entregues diretamente a um terceiro⁹¹. Nesse caso, a conduta do destinatário terá eficácia de aceitação, desde que em harmonia com o contido nos arts. 8 e 9 da CISG⁹².

Ademais, o art. 21 (1)⁹³ da Convenção rege os casos de aceitação tardia, constituindo assim, exceção ao art. 18, pois estabelece que em caso de atraso por parte do oblato em aceitar a oferta, o contrato poderá ser formado se o proponente informar ao aceitante que ele está considerando a aceitação como efetiva⁹⁴.

A segunda sentença do mencionado artigo ensina ainda que as chances de o destinatário concluir um negócio jurídico não deverão ser obstruídas por falhas no sistema de transmissão. Sendo assim, produzirá efeitos a aceitação que chegar tardiamente ao proponente se comprovado que, caso a transmissão ocorresse de maneira regular, a aceitação chegaria dentro do prazo convencional⁹⁵.

Quanto as regras contidas no sistema brasileiro, afirma-se que a aceitação deve ser oportuna, sendo necessário que seja formulada dentro do prazo fixado na oferta. Quanto ao momento em que se torna eficaz, só surtirá efeito vinculante se expedida tempestivamente.

⁹¹ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 455.

⁹² STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p.190.

⁹³ CISG, artigo 21: (1) A aceitação tardia produzirá efeito de aceitação caso o proponente, sem demora, informe verbalmente ou envie comunicação neste sentido ao destinatário. (2) Se a carta ou outra comunicação escrita contendo aceitação tardia revelar ter sido expedida em condições tais que chegaria a tempo ao proponente caso a transmissão fosse regular, a manifestação tardia produzirá efeito de aceitação, salvo se o proponente, sem demora, informar ao destinatário que considera expirada sua proposta, ou enviar comunicação para este efeito.

⁹⁴ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 487-489.

⁹⁵ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 490.



Isto é, ao ser pré-estabelecido um prazo, o aceitante deverá responder antes da sua expiração⁹⁶.

Tratando-se de eficácia da aceitação, o artigo 428 do CCB, estatui, além da já mencionada retração da proposta, em seu inciso IV, exceções à obrigatoriedade da proposta realizada, em virtude de aceitação não expedida em prazo oportuno. São elas: a) quando não houver aceitação imediata na proposta entre ausente; b) quando feita sem prazo a pessoa ausente e a resposta não chegar ao conhecimento do proponente em prazo considerável; e c) quando feita a pessoa ausente, a resposta não for expedida dentro do prazo dado pelo proponente⁹⁷.

Outrossim, se aceitação for tardia, segundo as normas insertas no direito nacional, não produzirá qualquer consequência jurídica, pois a proposta deixará de ser obrigatória ao se extinguir com o decurso do lapso temporal⁹⁸. Estas regras são harmônicas com aquelas previstas na CISG que, contudo, expressamente excepciona a possibilidade de entendimento contrário, quando as circunstâncias do caso concreto indicarem (art. 18.2, parte final)⁹⁹.

Não obstante o necessário cumprimento do prazo estabelecido para a expedição da aceitação, é possível identificar ainda outra diferença entre os dois regimes. O CCB estabelece em seu artigo 434, caput, que o contrato será formado desde a expedição da aceitação, por outro lado, a CISG prevê que a aceitação será juridicamente aceitável, conforme abordado anteriormente, quando ‘chegar’ ao proponente, ou seja, o contrato ter-se-á por concluído apenas com o recebimento da aceitação pelo ofertante¹⁰⁰.

⁹⁶Diniz, Maria Helena. Curso de direito civil brasileiro. Opus citatum, p. 59.

⁹⁷STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p. 201.

⁹⁸ Diniz, Maria Helena. Curso de direito civil brasileiro. Opus citatum, p. 59.

⁹⁹STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p. 201.

¹⁰⁰VIDE arts. 18 (2) e 24 da CISG.



Diante disso, convém assinalar que a doutrina internacionalista aponta que enquanto a CISG, conforme dicção dos artigos 15 (1), 16 (1) e 18(2), a aceitação entre as partes é regida pela teoria da recepção, ou seja, leva em consideração o momento em que a comunicação “chega” ao proponente, o CCB, por sua vez, adota a teoria da expedição, visando proteger o oblato, uma vez que o conhecimento acerca do momento para a conclusão do negócio jurídico estaria sob domínio deste¹⁰¹.

Ante este entendimento, é possível aferir também que a teoria da expedição adotada pelo sistema brasileiro poderá se aplicar de forma mitigada, sendo possível a adoção de outras teorias. De acordo com o artigo 428, IV, por exemplo, para que a retratação da resposta possa surtir efeito o CCB adota a teoria da cognição¹⁰². Outrossim, admite nossa lei, excepcionalmente, abandonar a forma vinculante da expedição em alguns casos que envolva contrato entre ausente. É o que ocorre nas hipóteses previstas nos incisos I, II e III, do artigo 434¹⁰³, do CCB.¹⁰⁴

Na hipótese do inciso I, conforme já abordado, observa-se a situação em que há retratação por parte do oblato e sua mensagem chegar antes ou simultaneamente com a expedição da aceitação. Na segunda exceção, inciso II, o proponente se compromete em aguardar a resposta, ou seja, se assim for convencionado entre as partes. E, finalmente, no inciso III, temos a hipótese em que a resposta não chega no prazo estipulado¹⁰⁵.

Ressalta-se que poderá ocorrer que, embora expedida em tempo hábil, a aceitação venha chegar tardiamente ao conhecimento do proponente, por circunstâncias imprevistas.

¹⁰¹ JUNIOR, Alberto do Amaral; JÚNIOR, Umberto Celli; VERONESE, Lígia Espolaor. Opus citatum, p.213.

¹⁰² JUNIOR, Alberto do Amaral; JÚNIOR, Umberto Celli; VERONESE, Lígia Espolaor. Opus citatum, p.214.

¹⁰³ CCB, artigo 434: “Os contratos entre ausentes tornam-se perfeitos desde que a aceitação é expedida, exceto: I - no caso do artigo antecedente; II - se o proponente se houver comprometido a esperar resposta; III - se ela não chegar no prazo convencionado”.

¹⁰⁴ DINIZ, Maria Helena. Código Civil Anotado – Opus citatum, p. 375.

¹⁰⁵ DINIZ, Maria Helena. Código Civil Anotado – Opus citatum, p. 376.



Nesse caso, não terá força vinculante, mas o proponente ficará obrigado a comunicar a ocorrência ao destinatário, sob pena de responder por perdas e danos¹⁰⁶.

Diante do exposto, ao analisar os dois dispositivos quanto ao tema tratado neste tópico, é possível concluir que deve-se analisar as circunstâncias do caso concreto, e, sobretudo em se tratando de compra e venda no âmbito internacional, a teoria da recepção parece ser aquela mais adequada para se determinar a conclusão contratual para ambas as partes¹⁰⁷.

2.2.2. Da aceitação modificativa

No estudo da formação do contrato na CISG e no CCB há de ser apontar ainda a hipótese em que a resposta do oblato contenha ou preveja alterações no conteúdo da oferta. A saber, o art. 19¹⁰⁸ da CISG estabelece que a existência adiantamentos, limitações ou modificações, que alterem substancialmente as condições da proposta, faz com que a aceitação seja interpretada como recusa da proposta, constituído uma contraproposta¹⁰⁹.

Por outro lado, uma resposta modificativa, cujas condições não sejam substanciais, ou seja, não adicionam ou diferem substancialmente daquelas da proposta, constituirá aceitação válida, levando à formação do contrato, exceto se o proponente a elas se opuser.

¹⁰⁶GOMES, Orlando. Contratos. Opus citatum, p. 79.

¹⁰⁷JUNIOR, Alberto do Amaral; JÚNIOR, Umberto Celli; VERONESE, Lígia Espolaor. Opus citatum, p.216.

¹⁰⁸ Artigo 19 (1) A resposta que, embora pretendendo constituir aceitação da proposta, contiver aditamentos, limitações ou outras modificações, representará recusa da proposta, constituindo contraproposta. (2) Se, todavia, a resposta que pretender constituir aceitação contiver elementos complementares ou diferentes mas que não alterem substancialmente as condições da proposta, tal resposta constituirá aceitação, salvo se o proponente, sem demora injustificada, objetar verbalmente às diferenças ou envie uma comunicação a respeito delas. Não o fazendo, as condições do contrato serão as constantes da proposta, com as modificações contidas na aceitação. (3) Serão consideradas alterações substanciais das condições da proposta, entre outras, as adições ou diferenças relacionadas ao preço, pagamento, qualidade e quantidade das mercadorias, lugar e momento da entrega, extensão da responsabilidade de uma das partes perante a outra ou o meio de solução de controvérsias.

¹⁰⁹STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p.191.



Tais alterações na aceitação, tornar-se-ão parte do contrato (art. 19.2), portanto, o ônus da prova de uma alteração não substancial caberá à parte que alegar a formação contratual¹¹⁰.

Como parâmetro interpretativo, o art. 19 (3) apresenta um rol não taxativo das alterações consideradas substanciais das condições da proposta, possibilitando assim, que se determinem linhas claras para a maioria das cláusulas contratuais que poderão ser vivenciadas e encontradas na prática. São elas, por exemplo, modificações acerca do preço ou pagamento (participação no lucro, solicitação de pagamento adiantado, ou pagamento por carta de crédito), mudança nas condições de entrega ou no prazo de entrega, dentre outras¹¹¹.

A doutrina internacional aponta que a distinção entre alteração substancial e não substancial dos termos da proposta foi introduzida pela primeira vez na Conferência de Haia, sendo modelada posteriormente na Lei Contratual Sueca de 1915, que objetivava, em caso de haver diferenças entre uma proposta e a sua aceitação, conter o perigo de que a “regra de imagem no espelho” da *common law* fosse utilizada para recusar um contrato oneroso, sob o argumento de que o contrato nunca existira.¹¹²

Há aceitação modificativa¹¹³, portanto, quando o destinatário introduz alterações na proposta, fazendo-lhe adições ou restrições, que impedem a adesão plena, importando, daí, em contraproposta por parte do solicitado à aceitação. Nesse caso, o contrato não se forma, transformando-se em proposta a resposta ao proponente¹¹⁴.

Não obstante o regime que emerge da CISG também regular a figura da aceitação modificativa, há diferença de tratamento no sistema jurídico brasileiro, pois, enquanto na Convenção, é possível que o proponente receba uma aceitação que contenha alterações não

¹¹⁰SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 469.

¹¹¹ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 463-464.

¹¹²SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 460.

¹¹³CCB, art. 431. “a aceitação fora do prazo, com adições, restrições, ou modificações, importará nova proposta”.

¹¹⁴ Gomes, Orlando. Contratos. Opus citatum, p. 78.



substanciais¹¹⁵, no CCB, a declaração com adições, restrições ou modificações será considerada apenas como nova proposta¹¹⁶.

2.2.3. Da retratação da aceitação

Como regra geral, o direito de uma das partes de resilir um contrato já formado deve estar expressamente previsto, salvo se for possível fazê-lo sob as regras da CISG, seguindo-se uma violação do contrato¹¹⁷. Nessa perspectiva, tal como se afere no tratamento dado às ofertas, a Convenção também permite a retratação da aceitação.

De acordo com o artigo 22¹¹⁸, uma aceitação pode ser retratada apenas antes ou ao mesmo tempo em que se tornaria eficaz. Desse modo, o ponto decisivo no tempo será o momento em que a retratação alcança o proponente (art. 24)¹¹⁹.

Assim, não sendo retratada a aceitação, a regra é auto evidente. O contrato passará existir no momento em que a declaração da aceitação, ou uma indicação de consentimento, alcançar o proponente (art. 23¹²⁰) ou, excepcionalmente, por qualquer condita que equivalha à aceitação válida (art. 18.3)¹²¹.

Da mesma maneira, cuida o sistema brasileiro. À luz do artigo 433 do CCB o contrato não será concluído se expedida a aceitação, a retratação chegar ao proponente antes

¹¹⁵ STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Opus citatum, p.192.

¹¹⁶ Gomes, Orlando. Contratos. Opus citatum, p. 78.

¹¹⁷ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 495.

¹¹⁸ CISG, artigo 22: A aceitação poderá ser retirada desde que a retratação chegue ao proponente antes ou no momento em que a aceitação se tornaria eficaz.

¹¹⁹ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 495.

¹²⁰ CISG, artigo 23: Considerar-se-á concluído o contrato no momento em que a aceitação da proposta se tornar eficaz, de acordo com as disposições desta Convenção.

¹²¹ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 498.



ou simultaneamente a ela. Da mesma maneira, inegavelmente, será ainda caso de considerar a possibilidade de retratação na hipótese prevista no inciso IV, do artigo 428, do CCB¹²².

3. Das Obrigações do vendedor e do comprador

Quando se trata de direitos e deveres do vendedor e do comprador, a CISG estabelece regras claras e objetivas, facilitando sobremaneira a compreensão do seu texto. É de se verificar, antes de tudo, que sempre prevalecerá a autonomia da vontade quando os parceiros contratantes acordarem sobre quaisquer disposições da Convenção (art. 6).

Outrossim, há de se ressaltar, ainda, que a regra hermenêutica para aplicação da CISG, contida no art. 7 (1), determina que ao interpretar a Convenção ter-se-á em conta seu caráter internacional, bem como a necessidade de promover a uniformidade de sua aplicação, assegurando o respeito e à boa fé no comércio internacional.

Assim, à luz do caso concreto, a consagração do princípio da boa-fé na interpretação do contrato regido pela Convenção é de extrema importância, notadamente quanto à conformidade ou desconformidade de mercadorias, que deverá ser auxiliado pelas regras do art. 9 do texto convencional, haja vista os usos e costumes na praxe comercial¹²³.

A título de exemplo, num julgado da Corte Comercial Marítima Dinamarquesa (*Sø og Handelsretten*), levou-se em consideração os costumes comerciais para definir sobre a conformidade da mercadoria negociada. Um comprador russo e um vendedor dinamarquês celebraram contrato de compra e venda de peixe congelado. Ocorre que, no decorrer do

¹²² CCB, Art. 428 - IV –“ se, antes dela, ou simultaneamente, chegar ao conhecimento da outra parte a retratação do proponente”.

¹²³ RIBEIRO, J. C. L. A convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias: a sua aprovação pelo Brasil (Decreto Legislativo nº538/2012) - Aspectos relevantes das obrigações do vendedor. 2013. (Apresentação de Trabalho/Conferência ou palestra).



contrato, o vendedor transmitiu informações fornecidas pelo seu fornecedor holandês, descrevendo os produtos como "*Tiefgefrorene Mackerel - Whole Round*" com a designação latina "*Trachurus Symmetricus Murphyi*". Após a entrega da mercadoria, o comprador alegou que as espécies dos peixes entregues não estavam de acordo com a designação contratual, sendo de qualidade inferior. O tribunal observou, contudo, que as partes já haviam se utilizado de designações latinas em outras negociatas, bem como era um costume comum utilizado pelos comerciantes no comércio do peixe em geral. Nesta base, o tribunal considerou que o comprador não podia negar que o peixe entregue não era do tipo especificado no contrato¹²⁴.

Nesse contexto, para além dessas premissas aplicáveis aos contratos internacionais, há de se ponderar as regras que dirigem os direitos e deveres das partes. Pelo regime da CISG, as principais obrigações do vendedor são a entrega da mercadoria, a transmissão da propriedade que recai sobre ela, e, sendo o caso, a remessa dos respectivos documentos (art. 30). Essas provisões são delineadas no Capítulo II da Convenção, dividido em três seções, das quais, a primeira consiste na entrega de mercadorias e remessa dos documentos (art. 31 e ss.).

Não obstante, na segunda seção, a CISG disciplina as obrigações relacionadas com a conformidade das mercadorias e das pretensões de direito sobre elas (art. 35 e ss). Quanto a terceira, a convenção disciplina a possibilidade de o comprador exigir do vendedor o cumprimento de suas obrigações em decorrência à violação do contrato. Nesse sentido, o legislador da CISG traz as seguintes hipóteses: a entrega de mercadorias substitutivas e a reparação com fincas ao saneamento da desconformidade da mercadoria, sob pena de resolução do contrato, além de perdas e danos, nos termos do Convenção (art. 39 e ss).

No âmbito do direito brasileiro, não há uma seção própria para regular as obrigações do vendedor. Todavia, a doutrina nacional, baseada nos dispositivos disciplinados no *Livro*

¹²⁴ SØ OG HANDELSRETTEEN. *CLOUT* n.º 997, *Caso* n.º H-0126-98. Data da decisão: 31 Jan. 2002. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020131d1.html>>. Acesso em: 10 de dezembro de 2016.



das Obrigações e nos capítulos dos *Contratos em Geral* e do *Contrato de Compra e Venda*, considera a existência de três obrigações primordiais do vendedor. A primeira diz respeito *a entrega da coisa e transferência da propriedade ao comprador*, conforme dicção dos arts. 481.º e 1.267.º do CCB. As demais, decorrem da previsão quanto a responsabilidade do vendedor em caso de desconformidade material e jurídica das mercadorias entregues ao comprador. Essas disposições correspondem às obrigações de *responder pelos vícios redibitórios* (art. 441 e ss) e à obrigação em *responder pela evicção*, no caso em que a propriedade das mercadorias são reclamadas por terceiro (art. 447.º e ss.). É certo que o CCB não disciplina de forma específica as hipóteses em que há desconformidade das mercadorias. Dispõe apenas sobre as principais premissas que poderão nortear eventual reclamação por parte do comprador, quando for verificada desconformidade¹²⁵.

Concernente as obrigações do comprador, nas diretrizes gerais previstas na CISG, são reguladas no Capítulo III. O art. 53 estabelece duas obrigações essenciais, que consistem em pagar o preço das mercadorias e proceder ao recebimento. Não obstante, ainda neste capítulo, por seções específicas, a Convenção disciplina de forma mais detalhada essas obrigações. A primeira Seção versa sobre provisões quanto ao pagamento do preço (arts. 54 a 59), enquanto a Seção II descreve as obrigações do comprador em proceder com o recebimento (art. 60). Por último, a Seção III do capítulo, que traz as possíveis ações a serem tomadas pelo vendedor em caso de violação do contrato pelo comprador (arts. 61 a 65).

Pelo regime interno, previsto no CCB, as obrigações do comprador são tratadas de uma forma bem genérica. Prevê que a principal obrigação do comprador, nos termos do contrato, é pagar o preço da coisa por ele adquirida. É de se ressaltar que, segundo o art. 491

¹²⁵ RIBEIRO, J. C. L. Op. Cit. p. 14.



do Código Civil, sendo a venda à vista, enquanto não pago o preço pelo comprador, esse não poderá exigir do vendedor que lhe entregue a coisa.

Pode-se concluir, nesse contexto, que o sistema nacional possui menos disposições relativas ao caráter obrigacional entre as partes, enquanto que a Convenção, por sua vez, disciplina de forma bem detalhada as obrigações do vendedor e do comprador, bem como às regras relativas à conformidade das mercadorias, definindo parâmetros sólidos no intento de se definir quais as situações em que se implicará ou não o cumprimento de determinada obrigação.

4. Da execução específica e resolução contratual

A CISG, ao tratar da execução específica do contrato, traz no seu corpo legislativo a existência de três direitos ao comprador para o caso de o vendedor descumprir quaisquer obrigações: o direito de requerer o cumprimento específico do contrato (art. 46), de rescindir, com base no artigo 49 (1), ou de pleitear redução no preço (art. 50).

Entende-se por execução específica sob a perspectiva do comprador, um pedido de entrega de mercadorias substitutivas, o pedido de reparação, etc. Conforme dicção do art. 46 (1), combinado com o art. 45 (1) (a) da Convenção, havendo possíveis falhas no decorrer das obrigações contratuais, notadamente quanto à entrega de mercadorias, é assegurado ao comprador o direito de exigir do vendedor o cumprimento específico.

Ressalta-se que o art. 46 (2) limita esse direito à ocorrência de entrega de mercadorias desconformes. Nesse sentido, poderá o comprador exigir a entrega de mercadorias em substituição (*“Ersatzlieferung”*, *“livraison de marchandises de*



remplacement”) àquelas já entregues, desde que presente uma violação essencial do contrato conforme previsto pelo o art. 25, da legislação Convencional.

Há de se pontuar que para constituir uma violação essencial do contrato, o defeito deve carregar uma discrepância de tal monta que seria desarrazoado exigir do comprador a permanecer com as mercadorias, sob o crivo de satisfaze-la com a redução do preço como compensação pela diferença do valor. Em sendo assim, estaria privando do resultado que se esperava do contrato¹²⁶.

O comprador também pode pleitear o direito de exigir a devida reparação quando as mercadorias entregues forem defeituosas (art. 35), havendo a comunicação dos defeitos em tempo hábil (art. 39 e 50). De outra banda, não havendo violação essencial e o conserto não seja razoável, de acordo com o art. 46 (3), o comprador poderá arguir e reivindicar a redução do preço ou a pretensão de perdas e danos devido à inadimplência, além da possibilidade de rescindir o contrato à luz do caso concreto.

No que toca a execução específica exigida pelo vendedor, o art. 62 da CISG dispõe que ele pode exigir que o comprador pague o preço da compra, receba e cumpra com quaisquer obrigações a que estiver comprometido. Dito dispositivo se espelha à tendência dos países de tradição romano-germânica, os quais permitem a execução específica como regra geral, ao contrário dos países de *commow law*, que autorizam apenas em situações excepcionais. Outrossim, reflete também os direitos do vendedor e as obrigações do comprador, estabelecidas pelo art. 53 da Convenção¹²⁷.

Não obstante, o comprador lesado poderá também, desde que legitimamente, declarar o contrato rescindido. O art. 49 (1) da CISG estabelece as condições para a configuração do direito resolutivo. A primeira delas, na aferição da ocorrência de um descumprimento

¹²⁶ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 833.

¹²⁷ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 990.



fundamental do contrato, que constitua uma violação essencial em caso de desconformidade, conforme abordado em circunstância anterior. A segunda, autorizativa de resolução contratual, se dá quando há extrapolação do prazo suplementar conferido pelo comprador ao vendedor para a entrega de bens, hipótese de não entrega das mercadorias (*nachfrist*). Importa acrescentar, nesse sentido, que a CISG dá prevalência à manutenção do contrato. Em sendo assim, a possibilidade de resilir é utilizada somente quando os demais remédios contratuais se mostrarem insuficientes.¹²⁸

Ao demais, concernente ao regime interno brasileiro, embora não haja previsão acerca do conceito de violação essencial do contrato, também se reconhece a possibilidade de resolução e execução específica em caso de descumprimento contratual. É o caso, por exemplo, da previsão do artigo 475 do CCB. Dispõe o referido artigo que qualquer das partes, em caso de lesão, poderão resolver o contrato ou exigir-lhe o cumprimento específico, cabendo ainda, em qualquer dos casos, o direito à indenização por perdas e danos.

Acresce que, à luz do art. 395, parágrafo único do mesmo diploma legal, o mero retardamento da prestação não parece conduzir a parte lesada à resolução contratual. Somente quando o atraso ou o seu cumprimento imperfeito vierem a tornar a prestação inútil ao credor, é que se poderá falar em inadimplemento absoluto, pois poderá recusá-la, além de exigir a devida reparação

Ademais, o art. 473 prevê a rescisão unilateral no direito potestativo de um dos contratantes impor a extinção do contrato, em face da natureza do negócio celebrado, salvo em caso de investimentos consideráveis por uma das partes, quando a rescisão só caberia depois de ultrapassado o lapso temporal compatível com a natureza do contrato ao importe

¹²⁸ SCHLECHTRIEM, Peter. Opus citatum, p. 865-866.



dos investimentos. Outrossim, de acordo com os arts. 474 e 475, o contrato poderá ser resolvido por inadimplemento contratual de uma das partes¹²⁹.

Igualmente, o art. 478 cuida da resolução contratual por onerosidade excessiva, a qual atende ao princípio da justiça contratual e impõe o equilíbrio das prestações, a fim de que os benefícios de qualquer das partes sejam proporcionais aos seus sacrifícios¹³⁰. E ainda, por meio de rescisão, poderá haver desconstituição da obrigação por vício inerente ao próprio objeto da relação obrigacional, no caso de evicção parcial ou total de coisa, desde que considerável¹³¹. Por seu turno, os vícios redibitórios também poderão ensejar a rescisão, conforme dicção do art. 441. Existindo, pois, vício oculto, permite-se ao comprador redibir o contrato ou exigir a redução no preço da mercadoria¹³².

É possível concluir, portanto, que o remédio resolutorio regulado pela CISG limita-se à ocorrência de um descumprimento qualificado como fundamental. Saliencia-se que o caráter internacional da Convenção pressupõe e exige a preservação da estabilidade das relações jurídicas. Concernente ao cumprimento contratual, essa estabilidade traduz-se no princípio da manutenção dos contatos, sendo a resolução utilizada somente em casos extremos, como *ultima ratio*. Nesse sentido, quando se trata do comércio internacional de mercadorias, leva-se em consideração os custos envolvidos nas transações, a fim de evitar o consequente desperdício econômico em caso de resolução¹³³.

¹²⁹ WALD, Arnoldo. BORJA, Ana Gerdau de. A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – A execução específica e a rescisão por violação essencial do contrato na convenção de Viena. p. 388 – 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

¹³⁰ CÓDIGO CIVIL COMENTADO: doutrina e jurisprudência: Lei n 10.40, de 10.01.2002: contém o código civil de 1916 / coordenador Cezar Peluso.- 7. ed. rev. e atual. p. 530 - Barueri, SP: Manole, 2013.

¹³¹ CCB, artigo 455.

¹³² CCB, artigo 441

¹³³ GAGLIARDI, Rafael Villar. A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – Suspensão de cumprimento contratual na convenção de Viena de 1980 sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias. p. 441 – 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da análise detida dos dispositivos da Convenção em comparação ao CCB, percebe-se que não há nenhuma grave diferença entre os dois instrumentos, não restando demonstrada incompatibilidade sistêmica ou contrária à ordem pública. O que se faz necessário é o esforço hermenêutico por parte dos aplicadores do Direito brasileiro na aplicação distinta de cada um, levando-se em consideração seus princípios norteadores e seus métodos interpretativos, de modo a garantir a plena eficácia da CISG.

Quanto as diferenças identificadas neste estudo comparativo, notadamente quanto àquelas referentes a formação contratual entre os dois diplomas, como no caso da aceitação modificativa, ofertas públicas, revogação e retratação da proposta, aceitação tardia, dentre outras, restou evidenciada a inexistência de qualquer contradição latente, haja vista que tais divergências podem ser claramente reconhecíveis e facilmente passíveis de serem resolvidas. Outrossim, do ponto de vista normativo, as regras jurídicas aplicáveis aos contratos internos e àqueles internacionais podem-se dizer harmônicas e, em grande parte, coincidentes.

Em assim sendo, ao fim e ao cabo de tudo o quanto se expôs nas linhas acima, pode-se haurir que a inclusão da CISG no ordenamento jurídico brasileiro trará certamente muitas vantagens ao comércio internacional com partes brasileiras, haja vista a sua contribuição para a eliminação dos obstáculos jurídicos às trocas comerciais, além de diminuir os custos de transação em consequência da sua legislação uniforme para os contratos internacionais de compra e venda internacional de mercadorias.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALEMANHA, LG Oldenburg. **Caso n.º 12 O 2943/94**. Data da decisão: 28 Fev. 1996. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html#cd>>. Acesso em: 15 de novembro de 2016.

ÁUSTRIA. Oberlandesgericht – Appellat Court - Innsbruck. **Caso n.º 1 R 273/07t**. Data da decisão: 18 de Dezembro de 2007. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071218a3.html>>. Último acesso em 20 de novembro de 2016.

BENETT, Ana Carolina. A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – **A Convenção de Viena Sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) e a Questão do Direito do Consumidor** - p. 100 – 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

BENETTI, Giovana. A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadorias. **A aceitação pelo silêncio na convenção de Viena das nações unidas sobre contrato de compra e venda internacional de mercadorias (CISG) e no código civil brasileiro**. Coordenação Ingeborg Schwenzer, Cesar A. Guimarães Pereira, Leandro Tripoldi. 1. Ed. São Paulo: Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná

BRASIL - Câmara dos Deputados - 55ª Legislatura - Decreto Legislativo n.º 538/2012: **Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional**. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decleg/2012/decretolegislativo-538-18-outubro-2012-774414-publicacaooriginal-137911-pl.html>> > Acesso em: 30 de outubro de 2015.

BRASIL - Lei n.º 10.406/2002: **Código Civil Brasileiro**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/10406.htm>. Último acesso em dezembro de 2016.



CISG-BRASIL.NET. Disponível em: <<http://www.cisg-brasil.net/>>. Último acesso em janeiro de 2017.

CÓDIGO CIVIL COMENTADO: doutrina e jurisprudência: Lei n 10.40, de 10.01.2002: contém o código civil de 1916 / coordenador Cezar Peluso.- 7. ed. rev. e atual. p. 530 - Barueri, SP: Manole, 2013.

DOLGANOVA, Iulia e LORENZEN, Marcelo Boff. **O Brasil e a Adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda de Mercadorias.** Artigo jurídico. Acesso em 03/02/2016. Disponível em: <<http://www.cisg-brasil.net/doc/idolganova1.pdf>>.

DINIZ, Maria Helena. **Código Civil Anotado** – 15. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de direito civil brasileiro, 3º volume: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais.** 24. ed. rev., atual. e ampl. De acordo com a reforma do CPC e com o Projeto de Lei n. 276/2007. São Paulo: Saraiva, 2008.

FACHIN, Luiz Edson. A CISG E O BRASIL. **CISG, Código Civil e Constituição Brasileira: paralelos congruentes sob os deveres de conformidade das mercadorias** - p. 534. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

FARIAS, Cristiano Chaves de. **Curso de direito civil: contratos – teoria geral e contratos em espécie** /Cristiano Chaves de Farias; Nelson Rosendal. – 5. ed. – p. 58. São Paulo: Atlas, 2015 - (Coleção direito civil; 4).

FRANZONI, Diego. A CISG E O BRASIL: **convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – Contrato sem preço** (art. 55) p. 249 – 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

GAGLIARDI, Rafael Villar. A CISG E O BRASIL: **convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – Suspensão de cumprimento contratual na convenção de Viena de 1980 sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias.** p. 441 – 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.



GAZZANEO, Nathalie. *Distinção entre a noção de place of business e a de estabelecimento empresarial no direito brasileiro*. A CISG E O BRASIL: convenção das Nações Unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadorias / 1 ed. São Paulo: Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015. p. 136-160.

GLOBAL SALES LAW. Disponível em: <<http://www.globalsaleslaw.org/>>. Último acesso em janeiro de 2017.

GOMES, Orlando. **Contratos**. 26. Ed. 6ª tiragem. p. 73 - Rio de Janeiro. Forense, 2009.

GULLO, Marcelly Fuzaro . **Proposta e Aceitação: Estudo Comparativo entre a formação de Contratos na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias e no Código Civil Brasileiro**. 1. ed. Coimbra: Instituto Jurídico da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, 2015. 52p.

JUNIOR, Alberto do Amaral; JÚNIOR, Umberto Celli; VERONESE, Lígia Espolaor. A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – **A formação dos contratos após a cisd entrar em vigor no Brasil. Uma análise prática aos operadores de direito**. 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

NORONHA, João Otávio de. **A aplicação da CISG (Convenção das Nações Unidas Sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias) Pelo Superior Tribunal de Justiça**. A CISG e o Brasil. p. 520. ed. São Paulo: Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015.

ORLEANS, Amadeus. **Nota Explicativa da Secretaria da UNCITRAL sobre a CISG** – Tradução livre de Amadeus Orleans. Disponível em: < <http://www.cisg-brasil.net/legislacao/>>. Acesso em: 01/03/2016.

PIGNATTA, Francisco A., “**Comentários à Convenção de Viena de 1980 – Artigo 6**”. Disponível em: ”inwww.cisg-brasil.net, março/2012”. Acesso em: 25 de julho de 2016.

RIBEIRO, J. C. L. A convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias: a sua aprovação pelo Brasil (Decreto Legislativo nº538/2012) -



Aspectos relevantes das obrigações do vendedor. 2013. (Apresentação de Trabalho/Conferência ou palestra).

SCHLECHTRIEM, Peter. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias** / Peter Schlechtriem, Ingeborg Schwenzer; coordenação de tradução Eduardo Grebler, Vera Fradera, César Guimarães Pereira – p. 232-233. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014

STEINER, Renata C. RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. **A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – Ensaio sobre a Formação do Contrato na CISG** – 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

SØ OG HANDELSRET TEN. CLOUT n.º 997, **Caso n.º H-0126-98**. Data da decisão: 31 de Janeiro de 2002. Tradução livre para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020131d1.html>>. Acesso em: 10 de dezembro de 2016.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito civil: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos**. 13. ed. – p. 538. São Paulo: Atlas, 2013. – (Coleção direito civil; v. 2).

WALD, Arnoldo. BORJA, Ana Gerdau de. **A CISG E O BRASIL: convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadoria – A execução específica e a rescisão por violação essencial do contrato na convenção de Viena**– 1. ed. São Paulo, Marcial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná.