

UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SANTOS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO  
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: DIREITO INTERNACIONAL

BRUNO BARCELLOS PEREIRA

**MECANISMOS DE MITIGAÇÃO DE DANOS NA CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE  
COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS**

SANTOS/SP  
2017

BRUNO BARCELLOS PEREIRA

**MECANISMOS DE MITIGAÇÃO DE DANOS NA CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE  
COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS**

Dissertação apresentada à Universidade Católica de Santos-UNISANTOS, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Direito Internacional.

Orientadora: Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Eliane M. Octaviano Martins.

SANTOS/SP

2017

**BRUNO BARCELLOS PEREIRA**

**MECANISMOS DE MITIGAÇÃO DE DANOS NA CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE  
COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS**

Dissertação apresentada à Universidade Católica de Santos-UNISANTOS, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Direito Internacional.

Orientadora: Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Eliane M. Octaviano Martins.

Aprovado em: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Banca Examinadora:

---

Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Eliane Maria Octaviano Martins  
Orientadora

---

Prof. Dr. Fabiano Lourenço de Menezes

---

Prof.(a) Dr. Rodrigo Francisco de Paula

## DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à minha esposa Lídia Griffó, por todo a poio incentivo e suporte, sem esta conquista não seria possível.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente agradeço a Deus que permitiu que este momento fosse vivido por mim, trazendo alegria aos meus pais e a todos que contribuíram para a realização deste trabalho.

Agradeço a minha esposa e pais pelo incentivo, carinho e amor incondicional.

Agradeço a professora Eliane Octaviano por toda atenção, dedicação e esforço para que eu pudesse ter confiança e segurança na realização deste trabalho.

Agradeço a todos o corpo docente da Universidade Católica de Santos.

Agradeço aos professores Fabiano Menezes e Ingrid Zanela pelas excelentes ponderações que contribuíram para o presente trabalho.

## RESUMO

No cenário de um mundo globalizado, a relação de compra e venda internacional de mercadorias e a circulação de capital, entre partes sediadas em dois ou mais países, cresceram de forma rápida e dinâmica. Ao longo dos anos, essas transações comerciais geraram inseguranças nas relações jurídicas internacionais, tanto para os vendedores quanto para os compradores, posto que não havia uma uniformidade quanto à norma que seria aplicada para dirimir os problemas advindos do comércio internacional, tais como: a falta de entrega das mercadorias, mercadorias em desconformidade com as contratadas, entrega de mercadorias fora do prazo contratado, documentação da compra e venda internacional em desconformidade, entrega de mercadorias fora do lugar de destino, bem como qualquer outro inadimplemento substancial do contrato de compra e venda. Os citados problemas geram danos financeiros, econômicos e tributários, posto que o equilíbrio econômico do contrato está vinculado ao seu cumprimento nos termos em que foi celebrado. Essa situação era agravada em face à inexistência de uma norma uniforme, e pelo fato de alguns países adotarem a *civil law* e outros, o sistema da *common law*. Assim sendo, iniciou-se um movimento em busca da harmonização das normas, culminando na aprovação da Convenção sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Nesse sentido, a presente dissertação aborda, primeiramente, a evolução histórica, a aprovação do texto da Convenção e a sua estrutura normativa. Após, será discutida a aplicação da Convenção em território nacional sob a ótica do tratado. Em seguida, será realizada análise sobre o sistema comercial global e da boa-fé dos contratantes. Por seguinte, serão avaliados os instrumentos de mitigação de danos no comércio de mercadorias internacionais, salientando e estudando os seus mecanismos, e como a Convenção pretende mitigar os danos no comércio internacional, para ao final, concluir se os meios propostos pelo tratado internacional são capazes de gerar os efeitos desejados ou não.

**PALAVRAS-CHAVE:** Direito Internacional. Compra e Venda de Mercadorias. Mitigação de Danos.

## **ABSTRACT**

In this globalized world, the international trade of goods and the capital movements between parties based in two or more countries has grown rapidly and dynamically. Over the years, these commercial transactions have generated legal uncertainty in international trade relations, both for sellers and buyers, since there was no uniformity in the standards that would be applied to solve the problems arising from international trade, such as: lack of delivery of goods, non-conformity of delivered goods, delivery of goods beyond the contract deadline, non-conforming international purchase and sale documentation, delivery of goods in a place other than the named place of destination, as well as any other substantial default under the purchase and sale agreement. The aforementioned issues cause financial, economic and tax losses, since the economic balance of the agreement is bound to its fulfillment in the terms in which it was entered into. This situation was exacerbated by the lack of a uniform standard, and by the fact that some countries follow the civil law system, while others follow the common law. Thus, a movement began in search of a uniformization of standards, culminating in the approval of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods. In this sense, the present dissertation approaches, first, the historical evolution, the approval of the text of the Convention and its normative structure. Afterwards, we discuss the application of the Convention in national territory from the perspective of the treaty. Next, an analysis will be carried out on the overall trading system and the good faith of the contracting parties. In sequence, we will assess the instruments of mitigation of damages in the international trade of goods, highlighting and studying their mechanisms, and how the Convention aims to mitigate the damages in international trade. All to conclude whether the means proposed by the international treaty can produce the desired effects or not.

**KEYWORDS:** International Law. Purchase and Sale of Goods. Mitigation of Damages.

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO .....	8
1 DA CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS INTERNACIONAIS.....	11
1.1 Aspectos Históricos.....	11
1.2 Estados-membros e o Brasil .....	15
1.3 Estrutura da CISG .....	20
1.4 Princípios da CISG e a Boa-fé .....	22
1.5 Aplicabilidade da CISG no Brasil.....	36
1.6 Casos de Inaplicabilidade da CISG.....	42
1.7 Da Formação dos Contratos .....	50
2 DA MITIGAÇÃO DE DANOS NA CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS .....	67
2.1 Causas de Danos na Compra e Venda Internacional .....	67
2.2 Origem e Conceito da Mitigação de Danos.....	80
2.3 Dever da Parte Lesada em Mitigar o Dano .....	83
2.3 Instrumentos de Mitigação de Danos .....	89
2.5 Mitigação de Danos no Transporte a Granel de Mercadorias .....	102
CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	114
REFERÊNCIAS.....	118

## INTRODUÇÃO

Com o crescimento e o desenvolvimento do comércio internacional, novas demandas surgiram, tais como os casos em que a mercadoria é entregue ao comprador em quantidade faltante; mercadoria em desconformidade quanto à quantidade, qualidade ou espécie; mercadoria entregue fora do prazo; entrega de documentos em desconformidade, e até mesmo mercadorias entregues fora do lugar contratado.

Uma simples análise se permite dizer que em todos estes casos o credor sofrerá danos em potencial, seja pelo descumprimento de prazo, seja ocasionado pelo envio de documentação em desconformidade - que podem gerar procedimento administrativo aduaneiro e culminar na retenção e perdimento da mercadoria - gastos com transporte extraordinários, pela entrega da mercadoria em local não contratado ou quaisquer outros inadimplementos substanciais do contrato.

As características dinâmicas do comércio internacional (compradores e vendedores provenientes de cidades e estados distintos; assunção de obrigações a serem cumpridas em local diferente de onde estão situados os compradores ou os vendedores, dentre outras) gerava dificuldade em determinar qual legislação seria aplicável a essa relação privada.

A falta de previsibilidade das leis aplicáveis, e as diferenças substanciais entre as leis internas dos compradores e vendedores, transformam-se em considerável risco legal e altos custos nas transações para os comerciantes.

A uniformização das regras, em si, é um passo importante para que se acresça previsibilidade ao resultado de uma escolha de direito material aplicável. A uniformização das regras materiais torna menos frequente, embora de forma nenhuma desnecessária, a própria utilização do método conflitual para se resolver a incerteza quanto ao direito de fundo a ser aplicado.

Com a ciência prévia da norma a ser aplicada, as partes celebrantes do contrato poderão administrar da melhor forma o risco do negócio, custos e planejamentos, sempre norteadas pela boa-fé objetiva, que inclusive já é adotada na

legislação cível brasileira.

Assim sendo, a Convenção de Viena sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias ("CISG" ou "Convenção"), aprovada em 10 de abril de 1980, pela Conferência das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias, tem por finalidade a uniformização do direito material, com o intuito de ser aplicada a qualquer relação jurídica que se qualifique como contrato de compra e venda internacional de mercadorias, em verdadeiro esforço para contornar a problemática ocasionada pela miscelânea de regras existentes em diferentes culturas jurídicas, que, a despeito de sua diversidade, necessitam comerciar entre si.

Analisando os dispositivos de forma integrada, observa-se a tentativa de dar maior autonomia às partes envolvidas no contrato, com grande respaldo nos princípios da transparência, uniformidade, neutralidade e boa-fé (objetiva), e prevendo formas alternativas para a prevenção e solução de conflitos entre as partes.

A CISG é parte do que se pode chamar de uma globalização plural de fontes jurídicas no campo dos contratos de compra e venda. Trata-se de um bom exemplo de uniformidade global de ideias e conceitos, na tentativa de conciliar, não deixando de preservar, diferentes percepções de justiça entre as legislações nacionais.

Essa Convenção é instrumento de direito uniforme, que pretende regular a formação dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, determinar as obrigações do vendedor e do comprador, bem como estabelecer medidas em frente a um premente descumprimento do contrato, que deverão ser tomadas de forma a diminuir os danos sofridos pelo credor da obrigação contratual, e preservar a integral reparação por perdas e danos sofridos.

Isso leva à pergunta: Como a convenção de Viena pretende mitigar os danos na compra e venda internacional de mercadorias?

O que nos leva diretamente a hipótese base de que a Convenção de Viena pretende mitigar os danos através de um sistema onde o credor deve adotar ações alternativas para minorar o seu prejuízo, tendo como hipótese secundária que o sistema de mitigação de danos é eficiente na redução dos danos.

Dentre as várias modificações que a Convenção trouxe sobre o regime

aplicável aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, destacam-se os meios de mitigação de danos.

O objetivo deste trabalho é estudar os dispositivos postos na CISG que pretendem mitigar os danos no comércio internacional, e analisar a sua eficácia ou não.

Tal análise partiu de estudos dos textos da Convenção Internacional de Viena, assim como de textos legais da legislação pátria brasileira. Serão utilizados também textos doutrinários nacionais e estrangeiros, de forma a exaurir conceitos e interpretações legais ofertadas ao tratado internacional, bem como julgados de tribunais internacionais ou organismos, e dos tribunais pátrios que têm se posicionado sobre o tema, retirados diretamente da UNCITRAL, que servem como basilares de interpretação da Convenção.

O sistema de mitigação de danos na Convenção é constituído por uma série de medidas que as partes são encorajadas a tomar antes de requererem indenização pelos danos em face da quebra de alguma provisão contratual, de forma a reduzir os efeitos colaterais do inadimplemento.

Origina-se na obrigação de observância de uma doutrina de boa-fé, uma vez que a parte agravada recebe a tarefa de tentar diminuir os prejuízos sofridos, evitando-se o aumento dos danos a serem restituídos pela parte contrária, sob pena de não poder recuperá-los, demonstrando uma conduta de boa-fé.

Outra faceta do instituto da mitigação de danos que será analisada é a mitigação pela preservação do contrato. Este é um dos principais objetivos, senão o mais importante, entre os elencados na CISG. É por meio desse princípio que se pretende estabelecer uma necessidade de proteção do contrato, criando-se diversos mecanismos internos de remédios na Convenção para se evitar a resolução do contrato.

Para melhor análise do sistema de mitigação, em um primeiro momento será analisada a estrutura e o escopo de aplicação da Convenção de Viena, delineando sobre quais matérias a Convenção pode ou não versar. Após feitas as mencionadas análises, serão objeto de estudo o sistema de mitigação de danos na relação jurídica

de compra e venda internacional e a sua extensão.

Ao final do presente estudo, pretende-se inferir se o sistema de mitigação de prejuízos tem o efetivo condão de reduzir os danos do comércio internacional e trazer maior segurança às relações jurídicas pela uniformização desses dispositivos.

## 1 DA CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS INTERNACIONAIS

### 1.1 Aspectos Históricos

Para melhor compreensão do tema e, por conseguinte, melhor exposição das ideias aqui colocadas, é de mister importância a análise de quais eventos históricos criaram um ambiente tendente a promover um movimento de uniformização do direito privado, tal como se pretende com a CISG.

Já explicitava Maristela Basso<sup>1</sup> que o Direito Internacional Privado teve suas primeiras linhas desenhadas na Europa medieval, mergulhada então em uma profunda fragmentação política, e que vivenciava de forma destacada o intercâmbio comercial entre vários países, surgindo, assim, a necessidade premente de determinar quais regras seriam aplicadas à resolução de disputas entre mercadores provenientes de cidades distintas, que comerciavam nas várias feiras espalhadas pelo velho continente.

Em importante registro histórico sobre a Lei de Haia, André Tunc<sup>2</sup> explicita que, com a criação na década de 1920 do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado, também conhecido como *International Institute for the Unification of Private Law* (UNIDROIT), os esforços se concentraram na criação de um direito uniforme, mas que tinha como objeto diversas áreas do direito privado, não só a

---

<sup>1</sup> BASSO, Maristela. **Curso de direito internacional privado**. São Paulo: Atlas, 2009. p. 106.

<sup>2</sup> TUNC, André. **Commentary on The Hague Convention on the 1st of July 1964 on International Sale of Goods and the Formation of the Contract of Sale**. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/tunc.html>>. Acesso em: 6 abr. 2017.

compra e venda internacional de mercadorias. No âmbito do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado, o professor Ernst Rabel assumiu a tarefa de liderar os trabalhos técnicos, no que se refere à compra e venda de mercadorias, cujos trabalhos foram interrompidos pela Segunda Guerra Mundial, tendo enviado dois anteprojetos de Leis Uniformes à Liga das Nações na década de 1930.

Apenas em 1951 o governo da Holanda se dispôs a convocar e patrocinar uma conferência diplomática para que certas diretrizes fossem traçadas e um novo anteprojeto fosse elaborado, o qual foi publicado alguns anos depois, em 1956. Em 1964, também na Holanda, nova conferência foi realizada, mas, desta vez, resultou na adoção de duas convenções, a Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos de Compra e Venda (LUFC) e a Lei Uniforme sobre a compra e venda internacional de mercadorias (LUVI), cada uma tendo como documento apartado uma lei uniforme, sendo que a primeira regulava a formação dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, e a outra, os direitos e obrigações decorrentes desses contratos.

O Brasil não assinou nem ratificou nenhum dos dois textos<sup>3</sup>, e grandes países reticentes à ratificação foram, além de vários europeus, os Estados Unidos e a então União Europeia<sup>4</sup>.

Ocorre, porém, que a tentativa de uniformização não foi bem-recebida, pois não conquistou a adesão de Estados-parte. Segundo Leandro Tripodi, a tentativa de uniformização dava para incalculáveis polêmicas e incertezas, assim como problemas de interpretação:

Não é difícil entender o porquê de as leis uniformes de Haia não terem alcançado grande aceitação em termos do número de Estados-partes, contando com apenas cerca de uma dezena de adesões. Afinal, os textos

---

<sup>3</sup> TUNC, André. **Les conventions La Haye du 1er Juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale d'objets mobiliers corporels**: une étude de cas sur l'unification du droit. [S. l.]: RIDC, 1964. p. 547. Disponível em: <[http://www.persee.fr/doc/ridc0035-3337\\_1964\\_num\\_16\\_3\\_14270](http://www.persee.fr/doc/ridc0035-3337_1964_num_16_3_14270)>. Acesso em: 24 abr. 2017.

<sup>4</sup> BORYSEWICZ, Michael. **Convention et projets de conventions sur la vente internationale de marchandises**: les ventes internationales de marchandises: atos do Colóquio da Fondation Internationale por l'Enseignement du Droit des Affaires, Aix-en-Provence, 7-8 mars 1980. [S. l.]: Ed. Economica, 1981. p.16.

eram permeados de idiossincrasias, a começar pelo nome que se lhes foi atribuído, o que fazia menção aos “objetos móveis corpóreos” ao invés de mercadorias, termo mais corriqueiro e fácil de compreender (embora de interpretação não necessariamente mais simples). Até mesmo o campo de aplicação das leis uniformes era difícil de determinar, não bastando a exemplo do que acontece com a CISG, que as partes se situem em Estados diferentes e que sejam partes da Convenção (critério eminentemente prático), mas sendo também necessário que o contrato de compra e venda satisfizesse outras condições, quais sejam: (1) ou que os bens objetos da compra e venda estivessem em trânsito ao tempo do contrato, que viessem a ser transportadas de um país para outro; (2) ou que os atos de oferta e aceitação tivessem emanado de países diferentes; (3) ou que os bens tivessem de ser entregues em um Estado diferente daquele em que foram praticados os atos de oferta e aceitação (em outras palavras, em que ocorreu a chamada “troca de consentimento”). Tudo isso para garantir que o critério (diga-se de passagem, econômico) da doutrina francesa do procurador Matter (isto é, o fluxo e refluxo de bens e valores entre fronteiras) fosse satisfeito. Em face disso, é possível dizer que apenas este particular – o critério de aplicabilidade das leis uniformes – já era capaz de albergar incalculáveis polêmicas e incertezas, assim como problemas de interpretação.<sup>5</sup>

Em que pese a não aceitação pela comunidade internacional em face da baixa adesão de países à lei uniforme, leciona Luiz Olavo V. Batista<sup>6</sup> que esta representou grande avanço na busca de unificação normativa no comércio internacional. Assim, restou claro que em futuras tentativas não poderia haver a predominância de uma ou outra tradição jurídica, bem como deveria ser acessível e compreensível não somente para juristas, mas para todos que lidam com o comércio internacional, buscando uma fácil compreensão e aplicação por todos.

Um novo capítulo se inicia em 1968, com a criação da Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (CNUDCI), conhecida pela sigla em inglês UNCITRAL (*United Nations Commission on International Trade Law*), a qual buscou um direito uniforme voltado especificamente para os contratos internacionais de compra e venda, para tornar mais plural o esforço em busca de um instrumento de uniformização, de forma a mitigar qualquer influência prevalecte de um determinado sistema jurídico. A instituição resolveu abrigar ideias de especialistas advindas de várias partes do globo, tão distintas e díspares quanto possível.

---

<sup>5</sup> TRIPODI, Leandro. A Convenção de Viena de 1980: esboço de sua gênese, história e estrutura normativa. In: VENOSA, Silvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). **A convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. São Paulo: Atlas, 2014. p. 5.

<sup>6</sup> BATISTA, Luiz Olavo. **Contratos internacionais**. São Paulo: Lex Magister, 2011. p. 22-23.

Nos registros oficiais da UNCITRAL, é revelado que, em sua primeira sessão, no ano de 1968, ela se propôs a analisar se as leis uniformes de 1964 poderiam ser modificadas com o fito de captar mais adeptos de diferentes sistemas jurídicos, políticos e econômicos. Porém, a conclusão foi que apenas um novo texto seria capaz de promover as mudanças necessárias para a grande adesão de Estados<sup>7</sup>.

Já em 1969, a UNCITRAL decidiu criar um grupo de trabalho inicialmente formado por 14 países, estando o Brasil dentre eles, dedicado exclusivamente a formular um texto legal, buscando a uniformização de normas aplicadas nas compras e vendas internacionais. Tendo em mente a importância da comissão e seus trabalhos, o grupo foi consideravelmente ampliado, de forma a garantir um conjunto de Estados-membros representativo de todas as partes do globo, e das mais variadas tradições jurídicas, linguísticas, políticas e econômicas. É de se notar que a liderança dos trabalhos coube a um jurista latino-americano, quem seja, o professor mexicano Jorge Barrera Graf.<sup>8</sup>

Explicita Leandro Tripodi que angariar um grande número de adeptos à Convenção somente foi possível graças à heterogeneidade dos representantes dos países envolvidos:

Os representantes dos países envolvidos, por sua vez, incorporavam-se num misto de especialistas acadêmicos em direito comercial e comparado, advogados militantes e membros de ministérios governamentais com anos de experiência no processo legislativo internacional. De modo que, como se pode notar, o rol de Estados participantes na gestão do texto, representados por hábeis especialistas, constituía um *pool*, verdadeiramente global, o que levou à criação de um texto que, efetivamente, pode ser tido não somente como sintético em relação às tensões existentes entre as diferentes tendências culturais existente no mundo, como também um sucesso em número de adesões, principalmente quando se considera o percentual de participação dos Estados aderentes no comércio mundial.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> UNCITRAL. United Nations Conference on the International Sale of Goods: official records. **A/CONF.97/19**, 1997. Disponível em: <<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf>>. Acesso em: 2 jan. 2017.

<sup>8</sup> TRIPODI, 2014, p. 6.

<sup>9</sup> TRIPODI, 2014, p. 7.

O grupo de trabalho estabelecido pela CNUDCI tomou a decisão de tratar dos dois temas sem um único dispositivo legal, quais sejam, da formação do contrato e das obrigações das partes. Assim, em 1975 foi aprovado o anteprojeto, e em 11 de abril de 1980 finalmente foi aprovada a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, também conhecido por sua sigla em inglês CISG (*United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*).<sup>10</sup>

Neste tópico, pôde-se analisar e estudar aspectos históricos que levaram à necessidade de implementação de uma lei uniforme para a compra e venda internacional de mercadorias, bem como o processo de formulação da Convenção, a qual se mostrou bem heterogênea, com ampla participação de Estados.

## 1.2 Estados-membros e o Brasil

Feitos os primeiros apontamentos quanto à evolução histórica, ao processo de formulação do texto da Convenção e à estrutura do texto final da CISG, é de mister importância analisar sua adesão por outros Estados-membros e pelo Estado Brasileiro.

Mormente urge salientar que essa Convenção, nos termos do artigo 1º, passou a vigorar após o depósito do décimo instrumento de ratificação, que ocorreu em 1º de janeiro de 1988:

Artigo 99(1) Esta Convenção entrará em vigor, observado o disposto no parágrafo (6) deste artigo, no primeiro dia do mês seguinte ao término do prazo de doze meses, contados da data em que houver sido depositado o décimo instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou acessão, incluindo o instrumento que contenha declaração feita nos termos do artigo 92.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> KUYVEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco Augusto. **Comentários à Convenção de Viena**: compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Saraiva, 2015<sup>a</sup>. p. 34.

<sup>11</sup> BRASIL. **Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014**: promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias - Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm)>. Acesso em: 19 abr. 2017.

Segundo o último relatório disponibilizado no site da UNCITRAL<sup>12</sup>, em 2016 a CISG já foi ratificada por 85 países, ou seja, três quartos de todo o comércio mundial. Entre os signatários, destacam-se os principais parceiros comerciais do Brasil, dentre eles os Estados-membros do Mercosul, do Nafta, a China e a maioria dos países da União Europeiaia.

**Figura 1:** Mapa de adesão da CISG.



**Fonte:** Disponível em: <[http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status\\_map.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status_map.html)>. Acesso em: 19 abr. 2017.

É importante salientar algumas ressalvas feitas pelos países signatários<sup>13</sup>:

Argentina, Armênia, Bielorrússia, Chile, Paraguai, Rússia, Ucrânia e Venezuela, nos termos dos artigos 12 e 96 da Convenção, fizeram a ressalva de que

<sup>12</sup> UNCITRAL. **United Nations Conference on the International Sale of Goods**: status. Disponível em: <[http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)>. Acesso em: 2 jan. 2017.

<sup>13</sup> ONU. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. **Status as at:** 06-04-2017. Disponível em: <[https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg\\_no=X-10&chapter=10&lang=en](https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en)>. Acesso em: 6 abr. 2017.

qualquer disposição do artigo 11, do artigo 29 ou da Parte II da Convenção que permitisse a contratação, modificação ou rescisão de um contrato de compra e venda, sob qualquer outra forma que não seja por escrito, não se aplicaria se alguma das partes tivesse seu local de negócios em seu território.

Armênia, China, República Checa, São Vicente e Granadinas, Singapura, Eslováquia, e Estados Unidos da América, declaram que não estão vinculados pelo parágrafo 1 (b) do artigo 1º, que explicita que a Convenção se aplica aos contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que tenham seus estabelecimentos em Estados distintos quando as regras de direito internacional privado levarem à aplicação da lei de um Estrado Contratante.

Nesse sentido, ao ratificar a Convenção, a Alemanha declarou que não aplicaria o parágrafo 1 (b) do artigo 1º a qualquer Estado que houvesse declarado que não o aplicaria.

O Canadá, após a sua adesão, declarou que, de acordo com o artigo 93 da Convenção, esta se estenderia a Alberta, Colúmbia Britânica, Manitoba, Nova Brunswick, Nova Escócia, Ontário, Ilha do Príncipe Eduardo e Territórios do Noroeste. Numa declaração recebida em 9 de abril de 1992, o Canadá alargou a aplicação da Convenção a Quebec e a Saskatchewan. Em uma notificação recebida em 29 de junho de 1992, o Canadá estendeu a aplicação da Convenção ao Território do Yukon. Em uma notificação recebida em 18 de junho de 2003, o Canadá estendeu a aplicação da Convenção ao Território de Nunavut.

Dinamarca, Finlândia, Islândia, Noruega e Suécia declararam que a Convenção não se aplicaria aos contratos de venda ou à sua constituição quando as partes tiverem sede na Dinamarca, na Finlândia, na Islândia, na Noruega ou na Suécia.

Concernente à República Federativa do Brasil, esta firmou a Convenção em Viena, em 11 de abril de 1980, e passou por um longo período de ratificação da Convenção, desde o ano de 2009 até 4 de março de 2013, quando foi formalizado o depósito perante a Secretária-Geral da Organização das Nações Unidas.

A CISG passou a integrar o ordenamento jurídico pátrio em 16 de outubro de

2014 com a sua promulgação através do Decreto nº 8.327, sendo que no plano jurídico externo já emanavam os seus efeitos desde 1º de abril de 2014.

O Brasil, assim, foi o 79º Estado-parte a ingressar na Convenção. Para a sua aprovação, o texto da Convenção foi aprovado na Câmara dos Deputados no dia 8 de maio de 2012, e no Senado, no dia 16 de outubro de 2012, tendo o Congresso Nacional promulgado o Decreto Legislativo de nº 538/2012 aprovando a Convenção; por conseguinte, em 16 de outubro de 2014 foi promulgado o Decreto nº 8.327, passando a integrar o ordenamento jurídico brasileiro.

A integração do tratado nacional às normas pátrias veio para pacificar antiga celeuma, tendo em mente que a lei interna nacional reguladora do Direito Internacional Privado é a Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro (LINDB), de 1942, e que, durante muito tempo, discutiu-se na doutrina a consagração do princípio da autonomia da vontade nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias.

O artigo 9º da LINDB, em seu "caput", consagra o princípio da "lex loci celebrationis", não se podendo afirmar, segundo esse entendimento, a existência da autonomia da vontade para a indicação da norma aplicável ao Direito Internacional Privado, posto que impõe a norma que deve ser aplicada:

Art. 9º.

Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem.

1º. Destinando-se a obrigação a ser executada no Brasil e dependendo de forma essencial, será esta observada, admitidas as peculiaridades da lei estrangeira quanto aos requisitos extrínsecos ao ato.

2º. A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente".

Com o advento do Decreto nº 8.327, restou pacífica a integração às normas pátrias da Convenção. Nesta senda, a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias passa a ser a Lei Brasileira de Comércio Internacional de Mercadorias, e prescreve a autonomia da

vontade das partes, estando ultrapassada a discussão doutrinária. Dessa forma salienta Napoleão Casado Filho:

O fato é que, a partir de 1980, com a assinatura da CISG, e sobretudo a partir de 1988, com o início de sua vigência, o ingresso do Brasil no rol dos países que buscam uniformizar a legislação de comércio internacional passou a ser imprescindível, sobretudo para diminuir os custos de transação nas operações de comércio exterior brasileiras.

Isso porque, até o presente momento, sempre que as partes, em uma transação comercial internacional, esquecessem de indicar a lei aplicável, ou o fizessem em desacordo com os comandos da nossa lei de Introdução às normas de direito brasileiro, cabia ao juiz escolher a lei aplicável e, via de regra, a norma escolhida seria a do Código Civil brasileiro.

Tal solução, embora legal e confortável para o julgador, não mais será possível com a assinatura da CISG, a partir de agora a CISG passa a ser a lei brasileira de comércio internacional, tornando sua aplicação mandatória ao árbitro ou magistrado que se encontre a julgar boa parte dos casos envolvendo comércio exterior, desde que uma das partes tenha o seu principal local de negócios no Brasil.<sup>14</sup>

Da mesma maneira, Fernando Kuyven e Francisco Pignatta explicitam que a convenção reduz a aplicação da regra de conflito de leis para estabelecer a lei aplicável ao litígio:

Cada país contém regras específicas para determinar a lei aplicável a um determinado litígio. Na maioria das vezes, cada sistema jurídico dá soluções distintas em se tratando do mesmo caso concreto. Tomemos um exemplo. O direito brasileiro estabelece que, para qualificar as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem (art.9º da LINDB<sup>15</sup>) e que “a obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que reside o proponente” (art. 9º, §2, da LINDB). Assim a lei aplicada ao contrato internacional em uma relação não consumerista, segundo o direito brasileiro, é em geral a lei do país onde reside o ofertante. Ocorre que não são todos os países que seguem esse mesmo critério de fixação da lei aplicável. O direito francês, por exemplo, considera que as partes podem determinar no contrato a lei que será aplicada em caso de litígio, idem o direito da União Europeia. Nesse aspecto, a norma brasileira diverge da europeia e tal diversidade causa insegurança jurídica, pois as partes contratantes precisam, antes de contratar, buscar qual será a lei aplicada de acordo com a as normas internas

---

<sup>14</sup> CASADO FILHO, Napoleão. Breve Introdução sobre a CISG e sua aplicação no Brasil. In: VENOSA, Silvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.) **Convenção de Viena**: contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Atlas, 2014. p. 12.

<sup>15</sup> BRASIL. **Lei nº 12.376, de 30 de dezembro de 2010**. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2010/Lei/L12376.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Lei/L12376.htm)>. Acesso em: 6 abr. 2017.

de cada país concernente. Além do mais, este mecanismo próprio da regra de conflitos pode dificultar a celebração de certos tipos de contratos, pois a possibilidade de se aplicar determinadas lei nacionais protecionistas não entusiasma os atores de comércio internacional. A convenção vem evitar este tipo de disparidade nas relações internacionais privadas, pois é ela que será aplicada, desde que os países a tenham ratificado, e não a lei do país "X" ou a do país "Y". Ela simplifica as relações jurídicas comerciais não necessitando que as partes tenham de conhecer a lei interna de cada país onde elas comerciam. Basta somente conhecer um instrumento: o texto da Convenção.<sup>16</sup>

Pode-se concluir, do supraexposto, que a CISG teve grande adesão devido ao seu caráter heterogêneo, tendo captado a adesão de 85 países signatários da Convenção. Também se observa a ampla adesão internacional à Convenção, em proporção representativa a 80% do comércio internacional. Nota-se, ainda, que a Convenção poderá ser aplicada nas relações comerciais e, mesmo que um dos países não seja signatário, basta, por exemplo, que a legislação brasileira seja invocada, por força do art. 9º, § 2º da LINDB, posto que a CISG passou a incorporar o ordenamento brasileiro.

### 1.3 Estrutura da CISG

Como mencionado, a CISG, em seus 101 artigos, traz dispositivos relacionados à formação e à interpretação de contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, trazendo também dispositivos sobre as obrigações e os deveres das partes, bem como as ações que uma parte pode tomar contra a outra em caso de violação contratual<sup>17</sup>.

A CISG tem, em sua estrutura, quatro partes: Parte I – Campo de Aplicação e Disposições Gerais (artigos 1 a 13); Parte II – Formação do Contrato (artigos 14 a 24); Parte III – Compra e Venda de Mercadorias (artigos 25 a 88); e Parte IV – Disposições Finais (artigos 99 a 101).

---

<sup>16</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015a, p. 44 - 45.

<sup>17</sup> BENETI, Ana Carolina. **Brasil e a vigência, em 2014, da Convenção de Viena das Nações Unidas de 1980 sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)**. 2014. Disponível em: <[http://www.cisg-brasil.net/downloads/ Anexo%20BI%202.288a.pdf](http://www.cisg-brasil.net/downloads/Anexo%20BI%202.288a.pdf)>. Acesso em: 2 jan. 2017.

Leciona Leandro Tripodi, e bem divide a Convenção em três partes, sendo que a primeira trata da aplicação do direito material, a segunda, da formação do contrato e das obrigações do comprador e do vendedor, e a terceira, sobre disposições de Direito Internacional Público:

Em linhas gerais, a estrutura da Convenção se divide em quatro partes, sendo que a primeira delas (Parte I) lida com a esfera de aplicação material da Convenção, além das regras tocantes à autonomia da vontade, interpretação e forma, agregando, a temática clássica do direito internacional privado. As duas partes que compõem o núcleo de disposições características à compra e venda (Partes II e III) dizem respeito, respectivamente, aos já mencionados temas da formação do contrato de compra e venda internacional de mercadorias e das obrigações resultantes desses contratos para as partes neles envolvidas (comprador e vendedor). São, portanto, disposições de direito material aplicável à espécie contratual regida pela Convenção. A última parte (Parte V), por fim, relaciona-se com as disposições de Direito Internacional Público, não dizendo respeito, portanto, em absoluto, à compra e venda, mas contendo disposições importantíssimas para a determinação da aplicabilidade da Convenção, em virtude da vontade das partes (Estados) contratantes de outros fatores, vigência e outros aspectos de suma relevância prática.<sup>18</sup>

Não é demais salientar que a decisão do grupo de trabalho em apresentar um único anteprojeto para votação e aprovação, o que efetivamente ocorreu, refletiu diretamente na estrutura do texto a ser concebido, uma vez que se consagrou a possibilidade de que qualquer Estado, ao se tornar parte contratante da Convenção, pudesse promover uma adoção *piecemeal* (ou, como às vezes se prefere dizer, *à la carte*), onde pode excluir um dos temas de formação ou obrigações, e adotar apenas a regulação pertinente ao outro, nos termos do Artigo 92 da Convenção<sup>19</sup>, o que foi um dos fatores que tornou possível maior atração de países signatários.

Essa reserva foi adotada, até o presente momento, apenas pela Noruega, em relação ao tema da formação dos contratos, muito embora outros países nórdicos tenham feito declarações no sentido de que a Convenção não seria aplicada sempre que as partes do contrato pertençam reciprocamente a dois desses países (reserva

---

<sup>18</sup> TRIPODI, 2014, p. 8.

<sup>19</sup> HONNOLD, John O. **Uniform law for international sales under the 1980 united nations Convention**. 4. Ed. Hague: Kluwer Law International, 2009. p. 7.

prevista no artigo 94 da Convenção – a chamada cláusula de regionalização), com o propósito de manter a aplicação de seu direito anterior<sup>20</sup>, como apontado neste tópico.

#### 1.4 Princípios da CISG e a Boa-fé

Os princípios norteadores da Convenção desempenham a importantíssima função de nortear a sua aplicação, integrar as normas e harmonizar a conduta entre as partes.

A uniformização pretendida exige a aplicação das normas da CISG dentro de um conjunto de princípios norteadores de sua interpretação e aplicação, uma vez que, devido à pluralidade de sistemas jurídicos, há a existência de várias Cortes nacionais e Tribunais arbitrais, que poderão conhecer da matéria, os quais, quando demandados, deverão aplicar os princípios gerais da Convenção em detrimento dos princípios expressos na legislação doméstica<sup>21</sup>.

Ao analisar esses princípios, observa-se grande influência da boa-fé, tendo entrado em divergência a doutrina se a boa-fé seria um princípio geral e implícito da Convenção.

Assim, para que se possa verificar se a boa-fé pode ser identificada como um princípio geral da Convenção, devendo ser observado pelas partes contratantes, deve-se fazer uma análise da boa-fé objetiva dentro da CISG.

Para ratificar o caráter internacional da CISG e, por conseguinte, alcançar uma aplicação uniforme, fontes externas de princípios gerais da CISG devem certamente ter caráter internacional uniforme.<sup>22</sup>

Ao que pesem os princípios não serem elencados taxativamente, já existe consenso sobre quais seriam os princípios gerais centrais. Deve-se ressaltar que não

---

<sup>20</sup> UNCITRAL, 1990.

<sup>21</sup> EÖRSI, Gyula. General provisions. In: GLSTON; SMIT (Ed.). **International sales**: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. [S. l.]: Matthew Bender, 1984. Cap. 2, p. 2.

<sup>22</sup> KOTRUSZ, Juraj. **Gap-filling of the CISG by the UNIDROIT principles of international commercial contracts**. 2008. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/kotrusz.html>>. Acesso em: 7 abr. 2017.

se pretende exaurir o tema por não ser objeto do trabalho, de modo que será apontada uma lista de princípios exemplificativa, com esteio na doutrina e em precedentes que aplicaram a CISG.

O primeiro princípio que se pode apontar está esculpido no artigo 6º da Convenção, qual seja, o Princípio da Autonomia da Vontade:

Artigo 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.<sup>23</sup>

Esse é tido como o princípio geral mais importante da Convenção, posto que a partir dele, é possível que as partes contratantes decidam pela aplicação ou não da própria Convenção, e até mesmo a eleição de outra norma.

A doutrina tem defendido que a autonomia de vontade não é absoluta, e Allan Farnsworth explicita que a prescrição da autonomia de vontade está restringida pelo artigo 4º da Convenção, o qual prescreve que a Convenção não irá regular a validade dos contratos, de suas cláusulas ou de usos e costumes, criando uma verdadeira hierarquia tripartite: a lei doméstica sobre a validade no topo, o contrato entre as partes no meio e a Convenção por último.<sup>24</sup>

Ocorre, porém, que esse posicionamento não é pacífico, posto que uma Corte Alemã decidiu que o princípio da autonomia das vontades autoriza as partes a derrogar qualquer disposição da CISG.<sup>25</sup>

Assim é também o princípio da proibição de comportamento contraditório, também conhecido como *estoppel* no *common law*, ou o *venire contra factum* próprio no *civil law*, institutos eminentes ligados à tutela de confiança e à boa-fé objetiva.

---

<sup>23</sup>BRASIL, 2014.

<sup>24</sup> FARNSWORTH, Allan E. Review of stand forms or terms under the Vienna Convention. **Cornell International Law Journal**, v. 21, p. 441, 1998. Disponível em: <<http://scholarship.law.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1197&context=cilj>>. Acesso em: 7 abr. 2017.

<sup>25</sup> MAGNUS, Ulrich. **General principles of UN-sales law**. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/magnus.html>>. Acesso em: 7 abr. 2017.

O princípio da proibição de comportamento contraditório pode ser facilmente encontrado em vários dispositivos da Convenção, a citar:

Artigo 16(2) A proposta não poderá, porém, ser revogada:(b) se for razoável que o destinatário a considerasse irrevogável e tiver ele agido em confiança na proposta recebida. (grifo nosso).

Artigo 29(2) O contrato escrito que contenha disposição prevendo que qualquer modificação ou resilição somente se possa fazer por escrito não poderá ser modificado ou resilido por outra forma. Todavia, uma parte poderá ser impedida por sua própria conduta de invocar esta disposição, na medida em que a outra parte tiver confiado nessa conduta. (grifo nosso).

Artigo 62. O vendedor poderá exigir do comprador o pagamento do preço, o recebimento das mercadorias ou a execução de outras obrigações que a este incumbirem, salvo se o vendedor houver exercido algum direito ou ação incompatível com tal exigência. (grifo nosso)<sup>26</sup>

Com o simples cotejo, pode-se notar que as expressões “agido em confiança na proposta recebida”, “na medida em que a outra parte tiver confiado nessa conduta” e “salvo se o vendedor houver exercido algum direito ou ação incompatível com tal exigência”, representam a materialização da boa-fé objetiva na Convenção, por meio do princípio da proibição de comportamento contraditório.

Para o momento, basta mencionar que o princípio da proibição de comportamento contraditório será analisado mais especificamente em tópico específico, por fazer parte intrínseca do sistema de mitigação de danos, assim como os artigos prescreve.

Eduardo Ono Terashima<sup>27</sup> diz, em sua dissertação de Mestrado, que “embora existam algumas decisões que entenderam pela não aplicabilidade do princípio da proibição do comportamento contraditório na CISG<sup>28</sup>, a maior parte da jurisprudência

---

<sup>26</sup> BRASIL, 2014.

<sup>27</sup> TERASHIMA, Eduardo Ono. **O princípio da boa-fé na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias - CISG**. 2016. Dissertação - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2016. f. 125.

<sup>28</sup> Uma corte holandesa, por exemplo, entendeu que o princípio do *estoppel* deveria ser aplicado somente no âmbito do direito nacional, não podendo ser utilizado na CISG. *Tuzzi Trend Tex Fashion v. Keijer-Somers*. District Court Amsterdam, 5 out 1994.

reconhece e aplica o princípio para o preenchimento de lacunas na CISG como um dos reflexos do princípio da boa-fé<sup>29</sup>

Outro princípio geral é o princípio da indenização integral do dano, fundado no artigo 45(1) em conjunto com o artigo 61(1)(B) da Convenção, os quais prescrevem que, no caso de descumprimento de obrigação ou rescisão do contrato, a parte credora receberá perdas e danos, quantificadas nos termos das disposições da Secção II:

Artigo 45 (1) Se o vendedor não cumprir qualquer das obrigações que lhe couberem de acordo com o contrato ou com a presente Convenção, o comprador poderá: (a) exercer os direitos previstos nos artigos 46 a 52; (b) exigir a indenização das perdas e danos prevista nos artigos 74 a 77.

Artigo 61 (1) Se o comprador não cumprir qualquer das obrigações que lhe incumbirem de acordo com o contrato ou com a presente Convenção, o vendedor poderá: (b) exigir a indenização das perdas e danos previstos nos artigos 74 a 77.<sup>30</sup>

Por sua vez, o mencionado artigo 74 da CISG traz um critério geral para a quantificação das perdas e danos, qual seja, a reparação integral, mas condiciona a previsibilidade dos danos:

Artigo 74. As perdas e danos decorrentes de violação do contrato por uma das partes consistirão no valor equivalente ao prejuízo sofrido, inclusive lucros cessantes, sofrido pela outra parte em consequência do descumprimento. Esta indenização não pode exceder à perda que a parte inadimplente tinha ou devesse ter previsto no momento da conclusão do contrato, levando em conta os fatos dos quais tinha ou devesse ter tido conhecimento naquele momento, como consequência possível do descumprimento do contrato.<sup>31</sup>

---

<sup>29</sup> Tiveram suas decisões fundamentados no princípio do comportamento contraditório: Arbitration Award case n. 302/1996. Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and industry. 27/07/1999; Surface protective film case. Provincial Court of Appel, Karlsruhe. 25 jun. 1997.

<sup>30</sup> BRASIL, 2014.

<sup>31</sup> BRASIL, 2014.

Há outro princípio a ser apontado, e está insculpido no artigo 77 da CISG, qual seja, o objeto deste estudo, o princípio da mitigação dos danos, segundo o qual a parte lesada deve tomar todas as medidas necessárias para minorar o dano:

Artigo 77 - A parte que invocar o inadimplemento do contrato deverá tomar as medidas que forem razoáveis, de acordo com as circunstâncias, para diminuir os prejuízos resultantes do descumprimento, incluídos os lucros cessantes. Caso não adote estas medidas, a outra parte poderá pedir redução na indenização das perdas e danos, no montante da perda que deveria ter sido mitigada.

Esse princípio é considerado o alicerce do sistema de mitigação de danos na CISG, posto que a mitigação de danos é condição para a concessão da indenização por perdas e danos, devendo-se comprovar que todas as medidas possíveis para minorar o dano foram tomadas, para que se tenha direito à indenização integral.

Com o cotejo da Convenção, pode-se facilmente encontrar a influência do mencionado princípio em vários artigos. Eduardo Terashima, a título exemplificativo, cita o artigo 85 da CISG, que estabelece a obrigação do vendedor em tomar todas as medidas razoáveis para preservar os bens até o momento da entrega. Nessa mesma linha, o artigo 86 traz a obrigação do comprador que desejar exercer o seu direito de recusa de preservar os bens<sup>32</sup>.

Tal princípio também está intimamente relacionado com à boa-fé, no que se refere ao dever de cooperação entre comprador e vendedor. Nessa senda, no Brasil, as cortes superiores justificam a aplicação do princípio da mitigação de danos na aplicação do princípio da boa-fé:

RESPONSABILIDADE CIVIL. SENTENÇA PUBLICADA ERRONEAMENTE. CONDENAÇÃO DO ESTADO A MULTA POR LITIGÂNCIA DE MÁ-FÉ. INFORMAÇÃO EQUIVOCADA.

AÇÃO INDENIZATÓRIA AJUIZADA EM FACE DA SERVENTUÁRIA. LÉGITIMIDADE PASSIVA. DANO MORAL. PROCURADOR DO ESTADO. INEXISTÊNCIA. MERO DISSABOR. APLICAÇÃO, ADEMAIS, DO

---

<sup>32</sup> TERASHIMA, 2016. f. 71.

PRINCÍPIO DO DUTY TO MITIGATE THE LOSS. BOA-FÉ OBJETIVA. DEVER DE MITIGAR O PRÓPRIO DANO. 1. O art. 37, § 6º, da CF/1988 prevê uma garantia para o administrado de buscar a recomposição dos danos sofridos diretamente da pessoa jurídica que, em princípio, é mais solvente que o servidor, independentemente de demonstração de culpa do agente público. Vale dizer, a Constituição, nesse particular, simplesmente impõe ônus maior ao Estado decorrente do risco administrativo; não prevê, porém, uma demanda de curso forçado em face da Administração Pública quando o particular livremente dispõe do bônus contraposto. Tampouco confere ao agente público imunidade de não ser demandado diretamente por seus atos, o qual, aliás, se ficar comprovado dolo ou culpa, responderá de outra forma, em regresso, perante a Administração. 2. Assim, há de se franquear ao particular a possibilidade de ajuizar a ação diretamente contra o servidor, suposto causador do dano, contra o Estado ou contra ambos, se assim desejar. A avaliação quanto ao ajuizamento da ação contra o servidor público ou contra o Estado deve ser decisão do suposto lesado. Se, por um lado, o particular abre mão do sistema de responsabilidade objetiva do Estado, por outro também não se sujeita ao regime de precatórios. Doutrina e precedentes do STF e do STJ. 3. A publicação de certidão equivocada de ter sido o Estado condenado a multa por litigância de má-fé gera, quando muito, mero aborrecimento ao Procurador que atuou no feito, mesmo porque é situação absolutamente corriqueira no âmbito forense incorreções na comunicação de atos processuais, notadamente em razão do volume de processos que tramitam no Judiciário. Ademais, não é exatamente um fato excepcional que, verdadeiramente, o Estado tem sido amiúde condenado por demandas temerárias ou por recalcitrância injustificada, circunstância que, na consciência coletiva dos partícipes do cenário forense, torna desconexa a causa de aplicação da multa a uma concreta conduta maliciosa do Procurador. 4. Não fosse por isso, é incontroverso nos autos que o recorrente, depois da publicação equivocada, manejou embargos contra a sentença sem nada mencionar quanto ao erro, não fez também nenhuma menção na apelação que se seguiu e não requereu administrativamente a correção da publicação. **Assim, aplica-se magistério de doutrina de vanguarda e a jurisprudência que têm reconhecido como decorrência da boa-fé objetiva o princípio do Duty to mitigate the loss, um dever de mitigar o próprio dano, segundo o qual a parte que invoca violações a um dever legal ou contratual deve proceder a medidas possíveis e razoáveis para limitar seu prejuízo. É consectário direto dos deveres conexos à boa-fé o encargo de que a parte a quem a perda aproveita não se mantenha inerte diante da possibilidade de agravamento desnecessário do próprio dano, na esperança de se ressarcir posteriormente com uma ação indenizatória, comportamento esse que afronta, a toda evidência, os deveres de cooperação e de eticidade** (grifo nosso).

5. Recurso especial não provido. (REsp 1325862/PR, Rel. Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO, QUARTA TURMA, julgado em 05/09/2013, DJe 10/12/2013).<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. REsp 1325862/PR, Rel. Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO, Quarta Turma, julgado em 05/09/2013, DJe, 10 dez. 2013.

Tendo em mente o princípio da mitigação de dano, Gruber e Stoll ressaltam que o credor, caso tenha custo para mitigar o dano, nada mais justo que seja reembolsado pelos custos da mitigação<sup>34</sup>.

Também pode ser arrolado o princípio da preservação do contrato ou “*favor contractus*” que, como se pode subentender pelo nome, busca a manutenção dos contratos firmados sob a égide da Convenção, de modo que a rescisão seria a última *ratio*.

O princípio é evidenciado pela forma severa com que a Convenção trata a rescisão contratual, de maneira criteriosa que muitas das legislações internas dos países, existindo apenas duas causas de rescisão: quando há uma violação essencial, nos termos do artigo 25 ou 72 da Convenção:

Artigo 25. A violação ao contrato por uma das partes é considerada como essencial se causar à outra parte prejuízo de tal monta que substancialmente a prive do resultado que poderia esperar do contrato, salvo se a parte infratora não tiver previsto e uma pessoa razoável da mesma condição e nas mesmas circunstâncias não pudesse prever tal resultado.

#### Artigo 72

(1) Se antes da data do adimplemento tornar-se evidente que uma das partes incorrerá em violação essencial do contrato, poderá a outra parte declarar a rescisão deste.

(2) Se dispuser do tempo necessário, a parte que pretender declarar a rescisão do contrato deverá comunicá-la à outra parte com antecedência razoável, para que esta possa oferecer garantias suficientes de que cumprirá suas obrigações.

(3) Os requisitos do parágrafo anterior não serão aplicáveis quando a outra parte houver declarado que não cumprirá suas obrigações.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> GRUBER, Georg; STOLL, Hans. Commentary on Section II. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. New York: Oxford University Press, 2005. p. 792.

<sup>35</sup> BRASIL, 2014.

Também poderá ser considerado rescindido após o vencimento do prazo suplementar para cumprimento das obrigações nos moldes do artigo 63 da Convenção.

#### Artigo 63

(1) O vendedor poderá conceder prazo suplementar razoável para cumprimento das obrigações que incumbirem ao comprador.

(2) O vendedor não pode, antes de vencido o prazo concedido conforme o parágrafo precedente, recorrer a qualquer ação por descumprimento do contrato, salvo se houver recebido comunicação do comprador de que não cumprirá suas obrigações neste prazo. Todavia, o vendedor não perderá, por isto, qualquer direito que possa ter de exigir perdas e danos pela mora no cumprimento pelo comprador.<sup>36</sup>

Caso a hipótese não se subsuma a nenhum dos dispositivos supraexpostos, a parte poderá optar pela indenização ou pela execução específica, sob pena de incorrer em uma violação contratual, caso decida pela rescisão.

Faz-se mister tratar do princípio mais importante e mais controverso da CISG, qual seja, o princípio da boa-fé, prescrito expressamente no texto do seu art. 7(1):

#### 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.<sup>37</sup>

Pode-se observar que a boa-fé é invocada expressamente nesse artigo e, nesses termos, a doutrina majoritária tem aceitado o princípio da boa-fé na CISG.

Ocorre, porém, que a doutrina tem entrado em divergência acirrada quanto ao papel desempenhado pelo referido princípio nele insculpido. Parcela da doutrina entende que o mencionado princípio seria uma norma de hermenêutica e integração,

---

<sup>36</sup> BRASIL, 2014.

<sup>37</sup> BRASIL, 2014.

voltada apenas para o julgador, e outra, entende que seria um princípio voltado à conduta das partes.

De forma a elucidar o motivo que gerou a celeuma doutrinária, lecionam Fernando Kuyven e Francisco Pignatta que o princípio da boa-fé foi previsto expressamente no texto da convenção em seu artigo 7 (1) e teve a sua inclusão controversa, porque os delegados oriundos dos sistemas jurídicos da *common law* e os da *civil law* não conheciam o princípio da mesma forma<sup>38</sup>. Os redatores da Convenção muito discutiram sobre a possibilidade de a boa-fé ser consagrada como uma norma geral de comportamento das partes, e chegaram à conclusão de que isso não seria possível, visto que temiam que houvesse interpretação dispare desse princípio, segundo cada juiz nacional.<sup>39</sup>

Judith Martins-Costa salienta que a boa-fé prescrita no art. 7(1) da CISG é utilizada como cânone de hermenêutica da Convenção, ao menos diretamente, e não como princípio de conduta entre as partes:

Os cânones hermenêuticos centrais da Convenção estão no art. 7º, que exemplarmente distingue, na primeira alínea, entre os cânones de interpretação, e na segunda alínea, entre as fontes de sua integração. Antes de mais, reste claro: a CISG prevê no art. 7º (1) a remissão à boa-fé como cânone hermenêutico da Convenção e não (ao menos direta o indiretamente) dos contratos pactuados sob sua incidência, como o faz o Código Civil no art. 113. Este é o primeiro – embora não o único – traço de discrimine entre ambos.<sup>40</sup>

Peter Schlechtriem é taxativo ao negar o papel da boa-fé como norma geral comportamental das partes no âmbito da CISG, e defende que os redatores da CISG “temiam que um princípio assim tão latamente concebido fosse interpretado e aplicado

---

<sup>38</sup> KUYVEN; 2015a, p. 119-120.

<sup>39</sup> SCHLECHTRIEM, Peter; WITZ, Claude. **La Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises**. Paris: Dalloz, 2008. p. 60.

<sup>40</sup> MARTINS-COSTA, Judith. O princípio da boa-fé objetiva: notas comparativas entre as perspectivas da CISG e do direito civil brasileiro. In: VENOSA, Silvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.) **Convenção de Viena: contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Atlas, 2015. p. 130-131.

de maneira divergente, conforme as diferentes concepções nacionais quanto ao seu conteúdo.”<sup>41</sup>

Tal corrente doutrinária diz ainda que a norma insculpida no art. 7(1) da Convenção é voltada para o julgador e não para as partes, e que a boa-fé não poderá ser aplicada fora dos casos específicos previstos na CISG<sup>42</sup>.

Corrente contrária diz haver meios de aplicar diretamente o princípio da boa-fé segundo o art. 7(1) com os seguintes fundamentos:

Em primeiro lugar, diz que, se a boa-fé fosse somente para neutralizar resultados injustos, sua inclusão no art. 7(1) seria supérflua, pois essa função é preenchida pela equidade, a qual se impõe a todos os juizes de todos os sistemas jurídicos. Em segundo lugar, a ideia de exclusão da boa-fé pelas partes não seria concebível, por ter sido erigido como um princípio geral<sup>43</sup>, sendo uma das colunas da Convenção, e admitir a possibilidade da exclusão da boa-fé seria admitir que as partes poderiam agir de má-fé. Em terceiro, o receio de haver interpretações distintas para a boa-fé, pode acontecer com qualquer outra expressão da CISG, tal como a ideia de “razoável” “razoavelmente”, “pessoa razoável”, que é um conceito não explicitado pela Convenção, e tal insegurança pela falta de definição dos conceitos seria suprida com o tempo através da jurisprudência, a qual tem um papel uniformizador.

Encontram-se, assim, nas discussões referentes à aplicação ou não do princípio da boa-fé, argumentos consistentes em ambos os polos de pensamento. É por essa razão que o mais sensato será buscar uma solução, seja ela de modo subsidiário ou não, que fuja da aplicação do art. 7(1).

Conquanto o limite posto na alínea (1) do art. 7 à incidência do princípio da boa-fé no âmbito da CISG, não se pode desconhecer que, por via indireta, este

---

<sup>41</sup> SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2001. p. 122-123.

<sup>42</sup> FELEMEGAS, John. **The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: article 7: a uniform interpretation: review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)**. Hague: Kluwer Law International, [200?]. p. 115.

<sup>43</sup> PERALES VISCASILLAS, María del Pilar. **El contrato de compraventa internacional de mercancias**. 2001, §143. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>>. Acesso em: 7 abr. 2017.

reaparece – embora com caráter subsidiário ou residual – por via da alínea (2) do mesmo art. 7, segundo o qual:

Artigo 7 (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.

Não há discordância de monta, por outro lado, quanto a considerar a alínea (2) do art. 7 da CISG como permissiva para a colmatação de lacunas, matéria “de grande importância prática” em face da dinamicidade do comércio internacional. Aliás, essa é justamente a função integrativa prevista na alínea 2. Por via da integração, o intérprete está autorizado a formar regras completivas, isto é: regras distintas a preencher as lacunas por meio do raciocínio analógico. Para tanto, há de recorrer aos usos do comércio internacional; às práticas seguidas pelas partes; e aos princípios do comércio internacional, e amplamente observados no comércio internacional<sup>44</sup>.

Por sua vez, parcela da doutrina sustenta que a norma insculpida no art. 7(2) é verdadeira norma geral, determinando a aplicação do princípio da boa-fé.

O Professor Claude Witz<sup>45</sup>, buscando solução para o assunto, defende que a discussão sobre a aplicação do princípio da boa-fé, de acordo com ao art. 7(1), é de pouco alcance, tendo em vista que o princípio da boa-fé pode – e deve – ser aplicado sob o fundamento do art. 7(2), isto é, pelo viés dos princípios gerais inspiradores da Convenção, solucionando a controvérsia, no seu entender.

Na prática, a aplicação do princípio da boa-fé pelo viés do art. 7(2) não muda em nada o seu alcance, pois a jurisprudência tende a aplicar o princípio da boa-fé, mas de maneira prudente, sobretudo, referindo-se à interdição de se contradizer em detrimento de outrem (*venire contra factum prorium*)<sup>46</sup>, tal como no caso *Design for*

---

<sup>44</sup> MARTINS-COSTA, 2015, p. 137.

<sup>45</sup> SCHLECHTRIEM; WITZ, 2008, p. 61.

<sup>46</sup> CORTE DE APELAÇÃO DE GANTE (Bélgica). **Caso design for radio phone**: julgado em 15.05.2002. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020515b1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

*Raio Phone*, julgado na *Cour d'Appel de Gand*, na Bélgica, onde a boa-fé é aplicada como limite para rechaçar o comportamento contraditório da parte vendedora.

Nesse caso, um vendedor belga e um comprador francês firmaram carta de intenção visando contratar a compra e venda de *paggers*, na qual se especificava a entrega antecipada de 30 mil *paggers*. Porém, aproximando-se a época do Natal, constatou-se que as vendas, pelo comprador, estavam bem abaixo das expectativas, o que fez com que as partes tentassem um acordo para cancelar o pedido. Alcançado o consenso, o acordo foi formalizado pelo comprador em instrumento de distrato e enviado ao vendedor, que respondeu apenas dois meses depois declarando a necessidade de o comprador pagar o preço conforme inicialmente ajustado.

Consideradas as provas, inclusive a da negociação para o distrato, entendeu a *Cour d'Appel* estar configurada a necessidade de se coibir a contradição por exigência à boa-fé na aplicação e interpretação da Convenção. A exigência do vendedor, em contradição com os seus próprios passos, demonstrando comportamento instável, fora “claramente incompatível coma regra de boa-fé que, no comércio internacional, sempre deve ser observado de acordo com o art. 7”.

Da mesma forma, a jurisprudência já entendeu pela aplicação do princípio da boa-fé pelo dever de cooperação entre as partes.

Tendo em mente a obrigação de cooperação entre as partes<sup>47</sup>, a *Cour d'Appel* de Grenoble reconheceu a incidência do art. 25 da Convenção, que permite a resolução em caso de violação essencial do contrato, e *in casu*, o princípio da boa-fé serviu como cânone hermenêutico de conduta entre as partes, em que se pretendia determinar a comum intenção destas na declaração negocial: o texto contratual interpretado à luz da conduta do vendedor, impedia – segundo reconheceram os juízes – a entrega das mercadorias em outros destinos que não a África e a América do Sul. Esse raciocínio fica refletido pela condenação por abuso processual, pois as ações abusivas e injustificadas do comprador foram contrárias ao princípio da boa-fé e, mesmo assim, restou este na posição de autor da ação. Em síntese, reconheceu,

---

<sup>47</sup> FRANÇA. *Cour d'Appel de Grenoble*. 21-10-1999. *JDI*, 2000. p. 1016.

no caso, que o dever de entregar as mercadorias em determinados locais (América do Sul e África) e não em outros (Espanha) havia sido fixado pelas partes como dado relevante ao adimplemento, de modo que sua violação fazia ceder o dever de continuidade da entrega das mercadorias: a interrupção na entrega era, no caso, justificável, pois atentaria contra a boa-fé usar caminhos indiretos (entrega por via de outra empresa), diferentemente do que fora previsto no contrato.<sup>48</sup>

Os poucos julgamentos que excluem o princípio da boa-fé como paradigma de comportamentos das partes o fizeram sob o fundamento do art. 7(1)<sup>49</sup>. No caso CCI86111, foi a boa-fé invocada como cânone de integração do contrato. Um determinado ajuste pactuava a entrega de peças industriais. Debatia-se, em síntese, se estaria configurado o dever literal do produtor (vendedor alemão) ter peças para substituição já preparadas para entrega. Porém, o árbitro (único), de nacionalidade alemã e julgando conforme o direito alemão (sendo naquele país consabidamente amplo o espectro do princípio da boa-fé objetiva), afastou esse entendimento ao afirmar sua aplicação apenas à interpretação da convenção. Nenhuma obrigação lateral de promover a boa-fé pode ser retirada daquele texto. A função integrativa da suposta lacuna foi afastada, argumentando-se ser a enumeração das obrigações do vendedor no âmbito da CISG taxativas, excluindo, por isso, o Direito Nacional<sup>50</sup>.

Ocorre, porém que, no que se refere à interpretação dos contratos e à regulamentação da relação entre as partes, deve ser observado o artigo 8(1 – grifo nosso):

#### 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.

---

<sup>48</sup> FRANÇA. Corte de Apelação de Grenoble. **Caso Bonaventure 93/3275**. Juízes: Beraudo; Baumet, Fallet; Combe. França. 22.02.1995. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

<sup>49</sup> ICC. Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce. **Sentença: 8611/HV/JK**. Juiz: Roland Loewe. 23 de janeiro de 1997. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978611i1.html>>. Acesso em: 9 abr. 2017.

<sup>50</sup> SCHLECHTRIEM, Peter. **Good faith in German law and international uniform laws**. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem16.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

(2) Não sendo caso de aplicação do parágrafo anterior, as declarações e a conduta de uma parte devem ser interpretadas segundo o sentido 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.

O supramencionado artigo é instrumento dos defensores de que a boa-fé é norma geral da CISG e deve ser aplicada na interpretação dos contratos, posto que, em todos os seus incisos, observa-se a referência a “pessoa razoável”, “sentido dado por uma pessoa razoável” e “segundo a intenção desta”, e essa seria a via de interpretação pela boa-fé:

Nesses termos, Judith Martins-Costa pondera:

No que diz respeito à interpretação dos contratos regidos pela convenção, a norma específica está no art. 8(1) que no tocante à declaração negocial, privilegia a “vontade real” do declarante ou do autor do comportamento, desde que reconhecida ou reconhecível esta vontade real. Mas a alínea (3) é remissiva ao standard da razoabilidade e aos usos. Por vezes, essa será a via para um a interpretação “segundo a boa-fé” vale dizer: segundo o que é razoável esperar nas circunstâncias concretas, pois como se viu ao examinar o Direito Brasileiro, um dos significados da boa-fé diz respeito aos valores estabilidade, regularidade e coerência no comportamento contratual<sup>51</sup>.

Em suma: embora tenha, no âmbito da CISG, a função de cânone hermenêutico da própria Convenção, estando o seu significado vinculado ao caráter internacional do contrato e à diretriz da uniformidade hermenêutica da Convenção, a boa-fé como norma de comportamento às partes não está plenamente afastada. Transparece, por via indireta, vinculada a outros princípios e regras da própria CISG, e atua, então, como norma de correção de respeito às legítimas expectativas.

---

<sup>51</sup> MARTINS-COSTA, 2015, p. 137.

Por fim, salienta-se que os reflexos diretos da boa-fé e seus aspectos serão analisados em tópico próprio por integrarem o sistema de mitigação de danos da CISG.

### 1.5 Aplicabilidade da CISG no Brasil

Concernente à aplicação da Convenção no Brasil, como já mencionado no item 1.2, esta foi incorporada ao ordenamento jurídico brasileiro através do Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014, tornando-se a nossa norma interna para tratar sobre compra e venda internacional de mercadorias.

É de fácil constatação que o Artigo 1 da Convenção traz dois aspectos essenciais para determinar a sua aplicação: o fato de existir um contrato de compra e venda, e que esse contrato seja internacional:

(1) Esta Convenção aplica-se aos contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que tenham seus estabelecimentos em Estados distintos:

(a) quando tais Estados forem Estados Contratantes; ou

(b) quando as regras de direito internacional privado levarem à aplicação da lei de um Estado Contratante.

(2) Não será levado em consideração o fato de as partes terem seus estabelecimentos comerciais em Estados distintos, quando tal circunstância não resultar do contrato, das tratativas entre as partes ou de informações por elas prestadas antes ou no momento de conclusão do contrato.

(3) Para a aplicação da presente Convenção não serão considerados a nacionalidade das partes nem o caráter civil ou comercial das partes ou do contrato.<sup>52</sup>

Da leitura do supramencionado artigo, pode-se observar a delimitação de um campo de aplicação espacial e um de aplicação material.

No que se refere ao campo de aplicação espacial, já lecionavam Fernando Kuyven e Francisco Augusto Pignatta que este está ligado à imposição de uma dupla

---

<sup>52</sup> BRASIL, 2014.

condição de intencionalidade para a sua aplicação. A primeira prevê que o vendedor ou o comprador tenha seus estabelecimentos em Estados diferentes, tal como disposto no artigo 1 da CISG. A segunda, é que esses Estados sejam parte da CISG, alínea “a” do mencionado artigo. A Convenção tem também vocação de reger a relação contratual por meio da aplicação das regras de Direito Internacional Privado (b).<sup>53</sup>

Quanto à exigência de que o comprador e vendedor estejam em estabelecimentos diferentes, prescrita no artigo 1 da CISG, esta elegeu um requisito considerado simples: o de que os estabelecimentos estejam situados em Estados diferentes, de forma a mitigar qualquer celeuma.

Nesse sentido, novamente lecionam Fernando Kuyven e Francisco Augusto Pignatta, que bem explicitam:

Sabemos que muitos podem ser os critérios que determinam a internacionalidade de um contrato: a nacionalidade, o domicílio ou a residência das partes, o estabelecimento comercial, o local da celebração do contrato, o local de sua execução e etc. Foi o critério simples de internacionalidade o escolhido pelos redatores da Convenção: o do estabelecimento em Estados diferentes. A escolha não foi meramente arbitrária, pois leva em consideração um aspecto fático. Na maioria das operações do comércio internacional, o estabelecimento é aquele que determina de forma real o vínculo com um o sistema jurídico determinado. No âmbito do comércio, é o critério que se adapta melhor à realidade. É por essa razão, também, que diante de um contrato concluído por meio eletrônico a localização do servidor não poderá determinar, por si só, o lugar do estabelecimento. É necessário haver um fator que determine o real (contrário de virtual) estabelecimento das partes.<sup>54</sup>

Neste ponto, também é importante salientar que, para que se possa determinar o que vem a ser o estabelecimento comercial, a Convenção traz, no artigo 10, a previsão de que estabelecimento comercial a ser considerado no contrato será aquele que tiver uma relação mais estreita com o contrato e com a sua execução, e

---

<sup>53</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015b, p. 48.

<sup>54</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015b, p. 48.

se uma das partes não tiver estabelecimento comercial, considerar-se-á a sua residência habitual.

Da mesma forma, o §3º do artigo 1º da Convenção prescreve que não sejam tomados quaisquer outros critérios em consideração para a aplicação da Convenção, nem a nacionalidade das partes, nem o caráter civil ou comercial das partes ou do contrato, somente a dualidade de estabelecimento.

Napoleão Casado Filho explicita de forma magistral que

Para os fins da convenção, deve ser considerado como local de negócios habituais o local que guardar maior relação com o contrato. Assim, no caso hipotético duma empresa de origem inglesa, mas com sucursal no Brasil que venha a firmar contrato com empresa chinesa, relativo à exportação de bens produzidos pela sucursal brasileira, ou seja, compra e venda de mercarias, e de se aplicar a CISG, pois embora o Reino Unido não seja signatário o Brasil e China são, e o Contrato estaria mais próximo da unidade brasileira.<sup>55</sup>

Outro requisito para aplicação da Convenção no campo de aplicação material é a exigência de que os Estados devem ser parte da Convenção, expresso no seu artigo 1(a). Cumprindo-se esta condição, a aplicação da convenção se dará de forma automática, sem precisar recorrer às regras de conflito de leis de Direito Internacional Privado.

Quanto à aplicabilidade da CISG, em face do Direito Internacional Privado, o seu artigo 1(b) prescreve que a Convenção se aplica a contratos de compra e venda entre partes cujos estabelecimentos estejam em diferentes Estados, quando as regras de Direito Internacional privado levarem à aplicação da lei de Estado signatário.

Assim sendo, quando as regras do Direito Internacional Privado de certo país determinarem que a lei aplicável seja a de um país contratante, e esta, por sua vez, determinar a aplicação da Convenção, as regras de direito uniforme serão aplicadas, pois a CISG é parte integrante do conjunto de normas do Estado que a ratificou.

---

<sup>55</sup> CASADO FILHO, 2014, p. 11.

Na França, por exemplo, a *Cort de Cassation* julgou que “a Convenção de Viena constitui o direito substancial francês da compra e venda internacional de mercadorias e a este título impõe-se ao juiz francês”<sup>56</sup>.

O supramencionado artigo traz a hipótese de aplicação da convenção quando apenas um dos Estados, onde estão situados os estabelecimentos comerciais, for signatário da Convenção.

Já no campo de aplicação material, observa-se claramente no mencionado artigo 1 que a Convenção somente irá se aplicar nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias.

Assim sendo, encontram-se dois requisitos para que ocorra a aplicação no campo material: que o contrato seja internacional e que seja de compra e venda de mercadorias.

Em que pese a CISG expressamente dizer que trata de contratos de compra e venda, ela não traz uma definição desse tipo de contrato. Entretanto, em uma interpretação conglobante, pode-se deduzir de alguns de seus artigos referentes às obrigações do comprador e do vendedor o que a Convenção entende por contrato de compra e venda: para a CISG, contrato de compra e venda é todo aquele que faz nascer uma obrigação de entrega de mercadorias e de transferência de sua propriedade, por meio do pagamento de um valor.

Nesses termos, prescrevem os artigos 30 e 53 da CISG:

Artigo 30

O vendedor estará obrigado, nas condições previstas no contrato e na presente Convenção, a entregar as mercadorias, a transmitir a propriedade sobre elas e, sendo o caso, a remeter os respectivos documentos.

Artigo 53

O comprador deverá pagar o preço das mercadorias e recebê-las nas condições estabelecidas no contrato e na presente Convenção.<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> FRANÇA. Cort de Cassatio, 1ª Câmara Civil, 25-10-2005, **Bull. Civ.**, I, n.381; Repertorie Dalloz, 2005, AJ 2872, nota CHEVRIER; RTD. Com., 2006, p. 249, obs. DELEBEQUE; JCP E, 2005, n. 48, p. 2055; RDC, 2006, p. 515, comentários DEUMUIER.

<sup>57</sup> BRASIL, 2014.

Ocorre, porém, que, no sentido que é dado pela Convenção, mercadoria não se resume a objetos corpóreos. Hoje já se considera que certos bens incorpóreos, como os softwares enquadram-se no conceito de mercadoria, mas não são todos os bens incorpóreos que entram no campo de aplicação da CISG, posto que as regras da entrega e, principalmente, da conformidade da mercadoria, não são aplicáveis a todos os direitos imateriais, de forma que está excluída do âmbito Convencional a maioria dos direitos relacionados à propriedade intelectual.<sup>58</sup>

Por fim, urge salientar que há hipóteses de aplicação não previstas pela Convenção. Já lecionava Eleonora Coelho<sup>59</sup> que, apesar de inexistirem dispositivos expressos permitindo a adoção da CISG, para além das hipóteses previstas em seu próprio texto, não se pode afirmar que a esfera de aplicação da Convenção definida em seus arts. 1–6 e 10 tenha caráter exauriente; pelo contrário, é possível afirmar que determinados interesses poderiam justificar, *per se*, a aplicação ou a exclusão da CISG ao caso concreto, tal como o exercício da autonomia da vontade e foro autônomo, como é o caso de arbitragens internacionais.

Em nome do princípio da autonomia da vontade, a Convenção atribui expressamente às partes o poder de afastar a incidência da CISG, e a doutrina majoritariamente<sup>60</sup> tem concluído que, a *contrario sensu*, a CISG pode ser invocada pelos contratantes a despeito dos requisitos postos nos arts. 1-6 e 10; porém, a permissão em referência não possui caráter absoluto<sup>61</sup>. A eleição da CISG como lei material aplicável ao contrato não tem o condão de afastar a incidência dos limites impostos ao exercício da autonomia da vontade pela lei doméstica, os quais, por excelência, versam sobre matérias de ordem pública.

Da mesma forma, em sede de arbitragem internacional, que por excelência é método de solução de disputa que, além de possuir no acordo de vontades entre as

---

<sup>58</sup> SCHLECHTRIEM; WITZ, 2008, p. 48.

<sup>59</sup> COELHO, Eleonora. Escopo de aplicação e exclusão. In: VENOSA, Silvio de Salvo (Org.). **A Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. São Paulo: Atlas, 2014. p. 35-62.

<sup>60</sup> SCHLECHTRIEM, Peter. Requirement of application and sphere of applicability of the CISG. **Victoria University of Wellington Law Review**, p. 785, 2005. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem9.html>>. Acesso em: 4 jan. 2017.

<sup>61</sup> BATISTA, 2011, p. 43.

partes litigantes sua premissa fundamental, não estabelece relações de pertinência com um sistema jurídico nacional. Por conseguinte, no que se refere à determinação da lei aplicável ao mérito da disputa, é certo que o árbitro internacional não está adstrito a aplicar a lei substancial ou as normas de Direito Internacional Privado da sede da arbitragem, estando tampouco vinculado à regras de aplicação da CISG, quando a referida sede for signatária da Convenção.

Tendo em vista que a autonomia da vontade é pedra de toque da arbitragem privada internacional, é evidente que a lei a reger a solução da controvérsia deve ser fruto da escolha das partes em conflito<sup>62</sup>. No entanto, na ausência de disposição nesse sentido, caberá ao árbitro, a depender das regras que disciplinam o processo arbitral, determinar a lei aplicável no mérito do litígio<sup>63</sup>. Se no passado as regras de conflitos de leis deveriam ser utilizadas para tal fim<sup>64</sup>, atualmente o árbitro internacional, não raras vezes, investido de plena autonomia, irá definir qual a lei mais apropriada a reger o mérito da controvérsia.

Nesse sentido, o Regulamento da Corte Internacional de Arbitragem é expresso:

Artigo 21

1 As partes terão liberdade para escolher as regras de direito a serem aplicadas pelo tribunal arbitral ao mérito da causa. Na ausência de acordo entre as partes, o tribunal arbitral aplicará as regras que julgar apropriadas.<sup>65</sup>

A jurisprudência internacional tem entendido que, nos casos de arbitragem internacional, a CISG pode ser aplicada à solução de litígios internacionais por se apresentar como a solução mais adequada à disputa, sendo expressão imediata das práticas do comércio internacional, julgando-a como parte integrante da nova *lex*

---

<sup>62</sup> FOUCHARD; Gaillard; Goldman. **On international arbitration**. Hague: Kluwer Law International, 2011. p. 785.

<sup>63</sup> BORN, Gary. Choice of substantive law in international arbitration. In: INTERNATIONAL arbitration: cases materials. Hague: Kluwer Law International, 2014. p. 2615. Disponível em: <<http://www.kluwerarbitration.com/CommonUI/book-toc.aspx?book=TOC-Born-2014>>. Acesso em: 2 fev. 2017.

<sup>64</sup> HACHEM, Pascal; SCHWENZER, Ingeborg. Sphere of application. In: SCHWENZER, Ingeborg (Coord.). **Schlechtriem & Schwenzler: commentary on UN Convention on International Sales of Goods**. 3. ed. New York: Oxford University Press, 2010. p. 24.

<sup>65</sup> ICC. **International Court of Arbitration**. Disponível em: <<http://www.iccwbo.org/Products-and-Services/Arbitration-and-ADR/Arbitration/Rules-of-arbitration/Download-ICC-Rules-of-Arbitration/ICC-Rules-of-Arbitration-in-several-languages/>>. Acesso em: 4 jan. 2017.

*mercatori*, devendo, portanto, ser aplicada a contratos comerciais internacionais. São desta opinião Hachem e Schwenger, Schlechtriem e Bernardo Audit.

Neste capítulo, confirmou-se a adesão e a recepção pelo Brasil da CISG, bem como o seu caráter internacional e a sua ampla aplicabilidade, demonstrando a clara importância e aplicabilidade no judiciário e na arbitragem internacional.

## **1.6 Casos de Inaplicabilidade da CISG**

Tratados os casos de aplicação da CISG, passa-se a tratar dos casos de sua inaplicabilidade.

A própria convenção traz em seu bojo hipóteses de inaplicabilidade, mesmo que os requisitos prescritos nos seus artigos 1–6 e 10 estejam presentes, quais sejam, a existência de um contrato internacional de compra e venda entre países que sejam parte da Convenção.

Essas exceções estão expressas nos seus artigos 90 a 94. Fernando Kuyven e Francisco Augusto Pignatta salientam que o art. 90 se refere à hipótese da existência de acordos internacionais entre certos países-parte da Convenção, excluindo o texto convencional. O art. 92 prevê a possibilidade de os Estados emitirem reservas à aplicabilidade da Segunda e da Terceira Parte da Convenção; o art. 93, por sua vez, dos casos de países que contêm duas ou mais unidades territoriais e, enfim, o art. 94 dispõe sobre o caso de Estados contratantes que apliquem, nas matérias reguladas pela Convenção, regras jurídicas idênticas ou próximas e que declarem que o direito uniforme não será aplicado aos contratos celebrados entre partes que tiverem seus estabelecimentos nesses Estados. Em todas essas situações, não se aplicará a Convenção.<sup>66</sup>

Ademais, não passa despercebido que a própria Convenção, em seu artigo 2º, exclui certos tipos de mercadorias de seu campo de aplicação, quais sejam: navios, embarcações, aeronaves, aerobarcos, eletricidade, títulos de crédito, moedas, valores

---

<sup>66</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015b, p. 47.

imobiliários, como também a compra e venda em leilão em processo executivo e mercadorias compradas para uso pessoal, *ad literis*:

#### Artigo 2

Esta Convenção não se aplicará às vendas:

- (a) de mercadorias adquiridas para uso pessoal, familiar ou doméstico, salvo se o vendedor, antes ou no momento de conclusão do contrato, não souber, nem devesse saber, que as mercadorias são adquiridas para tal uso;
- (b) em hasta pública;
- (c) em execução judicial;
- (d) de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda;
- (e) de navios, embarcações, aerobarcos e aeronaves;
- (f) de eletricidade.<sup>67</sup>

Com o simples cotejo do supramencionado artigo, pode-se facilmente constatar que nem todos os contratos de compra e venda de bens móveis e tangíveis serão regidos pela CISG, posto que a aplicabilidade da Convenção dependerá ainda da análise da destinação e do modo como foram adquiridos.

Observa-se, de forma clara, no artigo 2(a) da CISG, que esta não será aplicada quando as mercadorias forem adquiridas para uso pessoal, familiar ou doméstico, uma vez que estes são considerados contratos para consumo.

Em comentário do Secretariado sobre o projeto de 1978 da CISG, fica claro o intento do artigo 2, "a" da CISG:

A alínea (a) deste artigo exclui as vendas ao consumidor do âmbito de aplicação da presente Convenção. Uma venda está fora do âmbito de aplicação da presente Convenção se as mercadorias forem compradas para "uso pessoal, familiar ou doméstico". No entanto, se os bens foram adquiridos por um indivíduo para fins comerciais, a venda seria regida pela presente Convenção. Assim, por exemplo, as seguintes situações estão dentro da Convenção: a compra de uma câmera por um fotógrafo profissional para uso em seu negócio; A compra de sabão ou outros artigos de higiene por uma empresa para uso pessoal dos empregados; A compra de um único automóvel por um revendedor para revenda.

Uma razão para excluir as vendas ao consumidor da Convenção é que, em vários países, essas transações estão sujeitas a vários tipos de legislação nacional que visam proteger os consumidores. A fim de evitar qualquer risco de prejudicar a eficácia dessas legislações nacionais, considerou-se aconselhável que as vendas ao consumidor fossem excluídas da presente

---

<sup>67</sup> BRASIL, 2014.

convenção. Além disso, a maior parte das vendas ao consumidor são transações internas e considerou-se que a Convenção não deveria aplicar-se aos, relativamente, poucos casos em que as vendas ao consumidor eram transações internacionais.

Se os bens foram comprados para uso pessoal, familiar ou doméstico, a presente Convenção não se aplica "a menos que o vendedor, em qualquer momento antes ou no final do contrato, não soubesse ou devesse saber que os bens foram comprados para qualquer uso desse tipo". O vendedor pode não ter qualquer razão para saber que os bens foram comprados para tal uso se a quantidade de bens adquiridos, o endereço para o qual eles foram enviados ou outros aspectos da transação foram aqueles não normal em uma venda ao consumidor. Estas informações devem estar à disposição do vendedor pelo menos no momento da celebração do contrato, para que possa saber se os seus direitos e obrigações relativos à venda são os previstos na presente convenção ou nos termos da legislação nacional aplicável.<sup>68</sup>

Concernente à vedação de aplicação da Convenção a bens adquiridos em hasta pública, previsto na alínea "b", salienta-se, da mesma forma em comentário do Secretariado, que tais vendas estão frequentemente sujeitas a regras especiais, ao abrigo da legislação nacional aplicável, e considerou-se desejável que estas continuem sujeitas a essas regras, mesmo que os participantes da hasta sejam de Estados diferentes<sup>69</sup>.

A alínea "c" desse artigo exclui as vendas por execução judicial ou administrativa ou por força de lei, uma vez que tais vendas são normalmente regidas por regras especiais no Estado sob cuja autoridade a venda é feita. Além disso, essas vendas não constituem parte significativa do comércio internacional e podem, portanto, ser consideradas com segurança como operações puramente internas<sup>70</sup>.

O parágrafo "d" exclui as vendas de ações, títulos de investimento, instrumentos negociáveis ou dinheiro. Tais transações apresentam problemas diferentes da venda internacional usual de bens e, em alguns sistemas jurídicos, tais papéis comerciais não são considerados "bens". Sem a exclusão das vendas desse papel, pode haver diferenças significativas na aplicação da presente Convenção.

Quanto à exclusão das vendas de navios, embarcações, *hovercraft* ou aeronaves, disposta na alínea "e", fundamenta-se no fato de que, em alguns sistemas

---

<sup>68</sup> CISG. **Secretariat commentary**: guide to CISG article 2. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-02.html>>. Acesso em: 5 jan. 2017.

<sup>69</sup> HACHEM; SCHWENZER, 2010, p. 85.

<sup>70</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015b, p. 68.

legais tais vendas são vendas de "bens", enquanto em outros sistemas legais algumas delas são assimiladas a vendas de imóveis, tal como no Brasil. Além disso, na maioria dos sistemas jurídicos, alguns navios, aerodeslizadores e aeronaves estão sujeitos a requisitos especiais de registro. As regras que especificam quais devem ser registrados diferem amplamente. A fim de não levantar questões de interpretação quanto a quais navios, aerodeslizadores ou aeronaves estariam sujeitos à presente Convenção, especialmente tendo em conta o fato de o local de registro e, por conseguinte, a lei que rege o registro, não ser conhecido no momento da operação comercial, a venda de todos os navios, *hovercraft* e aeronaves foram excluídas da aplicação da Convenção.<sup>71</sup>

A alínea "f" exclui as vendas de eletricidade do âmbito de aplicação da Convenção pelo fato de que, em muitos sistemas jurídicos, a eletricidade não é considerada uma mercadoria, e também pelas vendas internacionais de eletricidade apresentarem problemas únicos diferentes daqueles apresentados pela venda internacional habitual de mercadorias<sup>72</sup>.

Por sua vez, o artigo 3º traz outras duas regras de limitação da aplicabilidade da Convenção, situações diferentes em que o contrato inclui algum ato além do fornecimento de bens.

A primeira diz sobre o fornecimento de materiais pelo comprador, prevista no artigo 3(1) da CISG:

#### Artigo 3

(1) Serão considerados contratos de compra e venda os contratos de fornecimento de mercadorias a serem fabricadas ou produzidas, salvo se a parte que as encomendar tiver de fornecer parcela substancial dos materiais necessários à fabricação ou à produção<sup>73</sup>.

A frase introdutória do artigo 3.1 estabelece que a venda de mercadorias a serem fabricadas ou produzidas pelo vendedor, por ordem do comprador, está sujeita às disposições dessa Convenção quando da venda dos bens prontos. Todavia, a frase

---

<sup>71</sup> UNCITRAL, 1997.

<sup>72</sup> UNCITRAL, 1997.

<sup>73</sup> BRASIL, 2014.

final do mencionado artigo, "salvo se a parte que as encomendar tiver de fornecer parcela substancial dos materiais necessários à fabricação ou à produção", destina-se a excluir do âmbito de aplicação da presente Convenção os contratos em que o comprador se compromete a fornecer ao vendedor (o fabricante) uma parte substancial dos materiais necessários a partir dos quais as mercadorias devem ser fabricadas ou produzidas. Uma vez que tais contratos se assemelham mais aos contratos de prestação de serviços ou de trabalho do que aos contratos de venda de bens, estão eles excluídos do âmbito de aplicação da Convenção, em conformidade com o artigo 1 da CISG, que prescreve a aplicação da Convenção aos contratos de compra de mercadorias.<sup>74</sup>

Para definir no que consiste a parcela substancial, o Comitê Consultivo da CISG emitiu a Opinião de nº4, no qual salienta que o que determinará a preponderância será o "valor econômico"<sup>75</sup>.

Já o artigo 3(2) trata da venda de bens e fornecimento de mão de obra ou outros serviços pelo vendedor:

(2) Não se aplica esta Convenção a contratos em que a parcela preponderante das obrigações do fornecedor das mercadorias consistir no fornecimento de mão de obra ou de outros serviços<sup>76</sup>.

Esse parágrafo trata dos contratos nos termos em que o vendedor se compromete a fornecer serviços de mão de obra ou outros serviços, além da venda de mercadorias. Um exemplo de tal contrato é quando o vendedor concorda em vender máquinas e se compromete a montá-las em uma fábrica ou a supervisionar sua instalação. Nesse caso, o parágrafo 2º estabelece que, se a "parte preponderante"

---

<sup>74</sup> SCHLECHTRIEM; WITZ, 2008, p. 28; NEUMAYER, Karl Heinz; MING, Catherine. **Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises**. Lausanne: Ed. Cedidac, 1993. p. 62; HONNOLD, John O. **Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention**. 3. Ed. 1999. p. 143-146. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

<sup>75</sup> CISG. Conselho Consultivo. **Opinião nº 4**: contracts for the sale of goods to be manufactured or produced and mixed contracts (Article 3 CISG). Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op4.html>>. Acesso em: 19 abr. 2017.

<sup>76</sup> BRASIL, 2014.

da obrigação do vendedor consiste na prestação de mão de obra ou outros serviços, o contrato não está sujeito às disposições da Convenção.

É importante notar que esse parágrafo não tenta determinar se as obrigações criadas por um instrumento ou transação compreendem essencialmente um ou dois contratos. Assim, a questão de saber se as obrigações do vendedor relativas à venda de bens e as relacionadas com a oferta de mão de obra ou outros serviços podem ser consideradas como dois contratos distintos (sob o que às vezes é chamada de "separação" dos contratos) será resolvida de acordo com a legislação nacional aplicável<sup>77</sup>.

Ao seu turno, o artigo 4º traz outra hipótese de limitação de aplicação da Convenção, ao prescrever que, salvo disposição expressa em contrário da Convenção, esta não irá regular a validade do contrato de suas cláusulas, ou a validade de qualquer uso ou costume, ou efeitos que o contrato possa ter sobre a propriedade da mercadoria vendida.

#### Artigo 4

Esta Convenção regula apenas a formação do contrato de compra e venda e os direitos e obrigações do vendedor e dele emergentes. Salvo disposição expressa em contrário da presente Convenção, esta não diz respeito, especialmente:

- (a) à validade do contrato ou de qualquer das suas cláusulas, bem como à validade de qualquer uso ou costume;
- (b) aos efeitos que o contrato possa ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas.<sup>78</sup>

Citando LC Hamburg, Schlechtriem observa que a primeira frase do artigo 4º não é inteiramente correta, uma vez que o artigo 29 da Convenção também regula a modificação ou a rescisão do contrato<sup>79</sup>.

Mesmo assim, nem todos os aspectos dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias são regidos pela Convenção de Viena. O art. 4º delimita o campo de aplicação *ratione materiae* da CISG. Assim, ela se limita a reger os

---

<sup>77</sup> UNCITRAL, 1997.

<sup>78</sup> BRASIL, 2014.

<sup>79</sup> SCHLECHTRIEM, Peter. **Desenvolvimentos**: perspectivas dos países desenvolvidos. Apresentação na Conferência Internacional de Direito Empresarial, Cingapura, 1992. p. 27.

problemas extrínsecos ao consentimento, isto é, o mecanismo de formação do contrato representado pela oferta e pela aceitação e os direitos e obrigações das partes contratantes. Fora esses aspectos, a Convenção não será aplicada.<sup>80</sup>

Nota-se que o art. 4º enumera três questões não cobertas pela CISG: a validade do contrato e de alguma de suas cláusulas, a validade dos usos, e os efeitos que o contrato pode ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas.<sup>81</sup>

Segundo a doutrina, esses três pontos são indicativos, e não exaurientes, o que não afasta outros aspectos correlatos que também são excluídos do seu campo de aplicação. A doutrina majoritária considera que a expressão “em particular” do *caput* do art. 4º da CISG é que demonstra seu caráter não exaustivo. A título de exemplo, afirma que o período anterior à existência de uma oferta, isto é, a negociação, não entra no domínio de aplicação da Convenção. Seria, portanto, outro aspecto extrínseco ao consentimento, ao qual a Convenção não se aplica e não está enumerado no art. 4º da CISG <sup>82</sup>.

Da leitura da alínea “a”, embora não existam disposições nessa Convenção que regulem expressamente a validade do contrato ou de qualquer de suas cláusulas, algumas disposições podem prever uma regra que contradiz as regras de um ordenamento jurídico nacional.

O único dispositivo em que a possibilidade de tal conflito é aparente é o artigo 11 da CISG, que prevê que um contrato de venda de bens não precisa ser celebrado por escrito e não está sujeito a quaisquer outros requisitos de forma. Em alguns sistemas jurídicos, a exigência de uma escritura para determinados contratos de venda de mercadorias é considerada questão relativa à validade do contrato. Para resolver tal celeuma, os redatores da Convenção deixaram margem, nos termos dos

---

<sup>80</sup> NEUMAYER, Karl Heinz; MING, Catherine. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. In: KUYEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco Augusto. **Comentários à Convenção de Viena: compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Saraiva, 2015. p. 67.

<sup>81</sup> UNCITRAL. **Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sales of Goods, article 4**. Disponível em: <[www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)>. Acesso em: 27 abr. 2017.

<sup>82</sup> KHOO, Warren. “Article 4”. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the international sales law**. Milan: Giuffrè, 1987. p.44-48. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/khoo-bb4.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

artigos 12 e 96 da CISG, para que um Estado contratante, cuja legislação exija que um contrato de venda seja celebrado ou evidenciado por escrito, possa declarar que o artigo 11 da CISG não é aplicável quando uma das partes tiver o seu estabelecimento em um Estado contratante que tenha feito essa declaração.

Lecionam ainda Pignatta e Kuyven que:

No que se refere à validade dos usos e a prova de sua existência, o artigo 4º determina a exclusão da CISG e a consequente aplicação das regras nacionais determinadas pelo direito internacional privado. Entretanto, é de distinguir entre a validade dos usos, prevista no art. 4º, e a questão de saber se um uso é geralmente conhecido e regularmente observado no comércio internacional, presto no art. 9º da CISG.<sup>83</sup>

Outra matéria excluída pelo art. 4 refere-se aos efeitos que o contrato pode ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas. Assim, toda questão que diz respeito à transferência de propriedade deve ser resolvida de acordo com o direito nacional aplicável que será, em princípio, o do lugar da situação do bem (*lex rei sitae*). É, portanto, a lei aplicável que determinará se a transferência de propriedade ocorre com a tradição, como no caso dos direitos brasileiro e alemão, ou somente com o consentimento das partes, segundo os direitos francês e belga.<sup>84</sup>

A alínea “b”, por sua vez, deixa claro que a Convenção não regula a transferência de propriedade dos bens. Em alguns sistemas jurídicos, a propriedade é transmitida no momento da celebração do contrato; em outros sistemas legais, isso ocorre num momento posterior, como o momento em que os bens são entregues ao comprador. Não se considerou possível unificar as regras sobre esse ponto, nem se considerou necessário fazê-lo, uma vez que são previstas pela presente Convenção questões relativas à transferência de propriedade.<sup>85</sup>

#### Artigo 5

A presente Convenção não se aplica à responsabilidade do vendedor por morte ou lesões corporais causadas pelas mercadorias a qualquer pessoa.

---

<sup>83</sup> SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM Pascal. In: KUYEN, Fernando. PIGNATTA, Francisco Augusto. **Comentários à Convenção de Viena: compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Saraiva, 2015. p. 92.

<sup>84</sup> PIGNATTA, Francisco Augusto; KUYVEN, Luís Fernando. Direitos das obrigações. In: MORAIS DA COSTA, Thales (Coord.). **Introdução ao direito francês**. Curitiba: Juruá, 2009. p. 85.

<sup>85</sup> CISG. **Secretariat commentary: guide to CISG article 4**. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-04.html>>. Acesso em: 19 abr. 2017.

#### Artigo 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.

Por fim, o artigo 6º da CISG, base para o princípio da liberdade contratual, traz o caráter não obrigatório da Convenção, visto que está explicitamente mencionado. As partes podem excluir totalmente a sua candidatura escolhendo uma lei diferente da presente Convenção para regular o seu contrato. Podem, igualmente, excluir a sua aplicação parcial ou derrogatória ou alterar o efeito de quaisquer das suas disposições, adotando disposições no seu contrato que ofereçam soluções diferentes das da Convenção.

### **1.7 Da Formação dos Contratos**

As regras de formação dos contratos estão previstas, no que concerne à sua forma, nos artigos 11 a 16, e em toda a Parte II da CISG. Os artigos 14 a 17 tratam sobre a proposta; os artigos 18 a 22 tratam sobre a aceitação e da contraproposta; os artigos 23 a 24, da conclusão do contrato e da entrega.

O artigo 11 da CISG dispensa expressamente qualquer formalidade para a celebração do contrato, inclusive salienta que este nem mesmo necessita ser escrito, consagrando a liberdade de forma nos contratos internacionais:

#### Artigo 11

O contrato de compra e venda não requer instrumento escrito nem está sujeito a qualquer requisito de forma. Poderá ele ser provado por qualquer meio, inclusive por testemunhas.<sup>86</sup>

O princípio de liberdade de forma e do consensualíssimo sempre foi parte integrante do comércio internacional. Esses contratos podem ser celebrados de forma

---

<sup>86</sup> BRASIL, 2014.

verbal por telefone ou até mesmo por comportamento das partes. Inclusive, já se decidiu que outras formas de consentimento são possíveis, na medida em que elas podem ser consideradas como constitutivas de um ato mutuamente obrigatório, em que o vendedor, mesmo não tendo assinado o contrato, “havia dado seu assentimento ao contrato pelo fato de sua conduta, isto é, em entregado as mercadorias”<sup>87</sup>.

Sábria a decisão dos redatores da CISG ao não exigir forma específica do contrato, posto que muitos meios de comunicação nem mesmo existiam à época da redação da Convenção e, na maioria das vezes, a prática do comércio internacional tem dispensando a formalização de contratos escritos.

Nos dias atuais, a praxe é de que as negociações ocorram por comunicação eletrônica, sendo que, no Brasil, a grande maioria das negociações é realizada por e-mail e WhatsApp, e muitas das vezes os primeiros contratos são feitos de forma escrita e os demais, de forma verbal<sup>88</sup>.

As negociações por meios eletrônicos, principalmente internet, já foram objeto de *Opinion* do Comitê Consultivo da CISG, que se manifestou no sentido de que a finalidade do artigo 11 da CISG é garantir que não existam requisitos formais de escrita vinculados à formação de contratos. A questão das comunicações eletrônicas para além do telegrama e do telex não foi tida em conta na elaboração da CISG nos anos 1970. Ao não prescrever qualquer forma nesse artigo, a CISG permite que as partes concluam contratos eletronicamente.<sup>89</sup>

As partes ainda poderão convencionar que o contrato somente será concluído após a redação de um escrito ou a realização de qualquer outra formalidade. Nesse caso, a vontade das partes (art. 6º) se impõe ao estabelecido no art. 11, e somente depois de cumprida tal exigência é que o contrato produzirá seus efeitos.<sup>90</sup>

Como se observa no tópico 1.2, Argentina, Armênia, Bielorrússia, Chile, Paraguai, Rússia, Ucrânia e Venezuela, nos termos dos artigos 12 e 96 da Convenção, fizeram a ressalva de que qualquer disposição do artigo 11, artigo 29 ou

---

<sup>87</sup> GERMANY 8 February 1995. Appellate Court München [7 U 1720/94]. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

<sup>88</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015b, p. 148.

<sup>89</sup> CISG. Advisory Council. **Opinion nº 1**: electronic communications under CISG. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017

<sup>90</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015b, p. 149.

da Parte II da Convenção que permitisse a contratação, modificação ou rescisão de um contrato de compra e venda, sob qualquer outra forma que não seja por escrito, não se aplicaria se alguma das partes tivesse seu local de negócios em seus territórios. Ou seja, a reserva supramencionada faz com que seja necessário o contrato escrito para que haja a efetiva contratação, modificação ou rescisão de um contrato internacional de compra e venda de mercadorias.

O Comitê Consultivo da CISG também já salientou que, por estar na primeira parte da Convenção, o artigo 11 se aplica também a todas as declarações previstas na Convenção, tais como a modificação ou rescisão, e só não poderá ser aplicada quando houver disposição expressa nos termos do artigo 29(2) da Convenção.<sup>91</sup>

Pode-se assim concluir, concernente ao art. 11 da CISG, que este traz a liberdade de forma e verdadeira regra geral aplicável a todo o texto da Convenção, bem como consagra o princípio do consensualíssimo. Assim, não há, em princípio, necessidade do escrito para a modificação ou rescisão do contrato, exceto nos casos em que o contrato contenha disposição contrária com esteio no artigo 29 da Convenção; caso não haja, o contrato pode ser modificado de qualquer outro modo<sup>92</sup>, podendo, inclusive, ser feito por testemunhas.

Como já mencionado, o artigo 12 da Convenção traz dispositivo de harmonização para aqueles países signatários cuja legislação exige certos requisitos para a validade e eficácia do contrato, possibilitando que os países, ao assinar ou ratificar, possam a todo o momento colocar uma reserva, seja com relação à segunda parte da Convenção ou com relação ao artigo 11 da CISG:

#### Artigo 12

Não se aplicará qualquer das disposições dos artigos 11 e 29, ou da Parte II desta Convenção, que permita a celebração, alteração ou rescisão do contrato de compra e venda, ou a proposta, aceitação ou qualquer manifestação de intenção, por outra forma que não a escrita, quando uma das partes tiver seu estabelecimento comercial em Estado Contratante que

---

<sup>91</sup> CISG. Advisory Council. **Opinion nº 3:** Parol evidence rule, plain meaning rule, contractual merger clause and the CISG electronic communications under CISG. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op3.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

<sup>92</sup> SCHLECHTRIEM; WITZ, 2008, p. 76.

tenha feito a declaração prevista no artigo 96 desta Convenção. As partes não poderão derrogar nem modificar o efeito do presente artigo.<sup>93</sup>

Ocorre que, na prática, o artigo trouxe algumas dificuldades de aplicação entre um contratante em um país não reservatório e outro em país reservatório. A pergunta que foi suscitada é saber se o dispositivo obrigará os países que não fizeram a reserva pelo simples fato do outro país signatário a ter feito.

Nesse ponto, a doutrina majoritária tem decidido que a reserva produzirá seus efeitos somente nos casos em que o método de Direito Internacional Privado determinar que a lei aplicável seja de um país reservatório.

Defende-se que não é porque a Convenção utiliza termos como “desde que uma das partes tenha o seu estabelecimento nem Estado contratante que tenha feito uma declaração nos termos do art. 96” que se aplica o art. 12 de forma automática, pois não pode a reserva do art. 96 se estender a um país que não fez reserva.<sup>94</sup>

A jurisprudência tem se manifestado neste sentido, e assim a *Metropolitan Court of Budapeste* (Hungria) decidiu ao analisar caso em que:

Um comerciante húngaro encomendou a um vendedor alemão determinada mercadoria. E o pedido foi feito por telefone e depois da mercadoria entregue o comprador húngaro recusou o pagamento alegando a violação da forma escrita exigida pelo Direito Húngaro. Para resolver esta dificuldade, a Corte Húngara aplicou a regra de conflito de leis do direito internacional privado Húngaro que estabelece, em matéria de contratos de compra e venda, ser aplicável a lei do Estado onde o vendedor possui, no momento da conclusão do contrato, seu estabelecimento. Neste caso a lei material alemã foi aplicada.

Ao aplicar a lei material alemã, país que não emitiu a reserva do art. 12, a Corte Húngara considerou o contrato de venda concluído e produzidos todos seus efeitos. A corte considerou, também, que a oferta conteve todos os requisitos para ser eficaz: qualidade, quantidade e preço.<sup>95</sup>

---

<sup>93</sup> BRASIL, 2014.

<sup>94</sup> AUDIT, Bernard. **La vente internationale de marchandises**. Paris: LGDJ, 1990. p. 73; HEUZÉ, Vincent. **La formation du contrat selon la CVIM: quelques difficultés**. [199?]. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/lacheron.pdf>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

<sup>95</sup> HUNGRIA. Metropolitan Court of Budapest, 24-3-1992, AZ 12.G.41.471/1991. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cases/920324h1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

Vale salientar que o previsto no art. 12, referente aos artigos 11 e 29, não se aplica com relação à notificação prevista no art. 27 da CISG, ou mesmo às notificações de fixação de prazo suplementar (arts. 47 e 63), à especificação de defeitos em mercadorias (art. 39) e à redução do preço (art. 50).<sup>96</sup>

Por fim, de acordo com a última frase do art. 12, este artigo se impõe às partes, e elas não são livres para excluir essas regras, mesmo de comum acordo. Assim, o art. 12 é dispositivo interpretativo, e não é possível derogá-lo nem lhe modificar os efeitos, não prevalecendo, neste ponto, o art. 6º da CISG.<sup>97</sup>

Feitas essas observações, analisa-se a oferta, a aceitação à oferta e a contraproposta, seguida pela conclusão.

O artigo 14 da CISG prescreve premissas mínimas de uma proposta:

#### 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.

(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.<sup>98</sup>

Da leitura do supramencionado artigo, Loukas Mistelis<sup>99</sup> retira três requisitos para a existência de uma oferta, quais sejam: destinação a uma pessoa ou grupo específico de pessoas; a intenção de se vincular; e a precisão mínima da oferta.

Concernente ao destinatário da oferta, diz o artigo 14 (1) da CISG que a proposta deve ter pessoa ou pessoas determinadas de forma precisa. O artigo 14(2), por sua vez, diz que, se a oferta for dirigida a pessoa indeterminada, será considerada apenas um convite, não vinculando o proponente.

---

<sup>96</sup> AUDIT, 1990, p. 73; HEUZÉ, [199?].

<sup>97</sup> NEUMAYER; MING, 2015, p. 133.

<sup>98</sup> BRASIL, 2014.

<sup>99</sup> MISTELIS, Loukas. **Article 55 CISG: the unknown factor.** [201?]. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mistel4.html#>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

A intenção de se vincular é identificada por meio da vontade manifesta pelo ofertante, sendo que a manifestação expressa não deixa margem para dúvida. Lecionam Daniel Levy e Rodrigo Moreira<sup>100</sup> que o grande problema reside quando a manifestação não traz a intenção de se vincular, a qual seria apenas um “convite à apresentação de propostas”:

Segundo a doutrina, a manifestação deve ser objetivamente analisada, pouco importando, portanto, a intenção subjetiva do emissor<sup>101</sup>. Portanto a mensagem deve deixar evidente o interesse de o proponente se vincular – ou não – aquela proposta de modo que, em caso de aceitação, o contrato estará firmado naquelas condições indicadas na oferta. Em caso de ambiguidade, no entanto, a boa-fé indica que o receptor interessado deve contatar o proponente para confirmar a oferta, não sendo lícito a este se beneficiar da falta de clareza da oferta. No entanto, não sendo possível esse contrato, deve-se considerar todo o contexto da operação, sendo analisados eventuais e-mails, trocas de mensagens, troca de minutas, assim como os usos e costumes daquele mercado<sup>102</sup>. Enfim, em caso de divergência, deve prevalecer o racional do art. 8, que em seu item (2), prevê que o sentido dado à conduta das partes deve ser analisado pela perspectiva da razoabilidade, ou seja, pelo mesmo sentido que captado por uma pessoa razoável.

Os julgados sobre a Convenção têm se posicionado no sentido de que o ofertante interessado em fazer simples convite deve fazê-lo deixando clara a sua intenção de não se vincular. Assim é que Corte suíça já considerou como uma oferta o envio, por um comprador, de um “pedido”, solicitando “entrega imediata”<sup>103</sup>. Por outro lado, em outro julgado, essa Corte considerou que, ao usar a expressão “não vinculado”, dando à parte contrária a chance de recusar o convite, não havia oferta<sup>104</sup>.

---

<sup>100</sup> LEVY, Daniel de Andrade; MOREIRA, Rodrigo. Notas sobre a formação de contrato na convenção de Viena sobre compra e venda de mercadorias. In: VENOSA, Silvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.) **Convenção de Viena: contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Atlas. 2015. p. 231-236.

<sup>101</sup> GIANNINI, Giulio. The formation of the contract in the UN Convention on the International sale of Foods: a comparative analysis. **Nordic Journal of Commercial Law**, n. 1, 2006. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/giannini.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

<sup>102</sup> HONNOLD, 3. Ed. 1999. p. 143-146.

<sup>103</sup> UNCITRAL. Disponível em: <[http://www.uncitral.org/clout/clout/data/che/clout\\_case\\_330\\_leg-1554.html](http://www.uncitral.org/clout/clout/data/che/clout_case_330_leg-1554.html)>. Acesso em: 10 abr. 2017.

<sup>104</sup> DEXTROSE case. Disponível em: <<https://cisgw3.law.pace.edu/cases/041202s1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

Noutro caso, uma Corte belga considerou que o simples envio de amostras não constitui uma oferta<sup>105</sup>.

Querendo o ofertante se vincular, deve a sua proposta conter os elementos mínimos à celebração do negócio, tal como prescrito no artigo 14(1) da Convenção, devendo “designar as mercadorias e, expressa ou implicitamente, fixar a quantidade e o preço, ou prevê meio para determiná-los”.

O grande problema enfrentado é quando a proposta não é clara. Nestes termos, Schlechtriem propõe um “conteúdo mínimo” da oferta, que permita que o contrato seja firmado sem que haja incerteza quanto às condições essenciais da contratação, e cujo cumprimento possa ser exigido em juízo<sup>106</sup>.

Concernente à descrição da mercadoria, não há necessidade de uma descrição detalhada da mesma, bastando que ela seja “determinável” por meio de critérios objetivos pelas partes, ou por usos e costumes do referido ramo, nos termos dos artigos 8º e 9º da CISG<sup>107</sup>.

A jurisprudência tem corroborado nesse sentido, sendo que a Suprema Corte Austríaca entende ser suficiente a proposta de compra de “casacos de pele de média ou alta qualidade”, especificação que seria suficiente para uma pessoa razoável.<sup>108</sup>

Esse mesmo raciocínio é aplicável à quantidade de bens ofertados, devendo ser “determinável”, o que, mais uma vez, pode demandar a análise do contexto da relação e da conduta das partes, nos termos dos artigos 8º e 9º. Nesses termos, a Corte do Distrito de Oldenburg, na Alemanha, entendeu que o pedido de “três caminhões de ovos” seria suficiente para determinar a quantidade, pois seria razoável concluir que se tratava de usar a capacidade máxima do caminhão.<sup>109</sup>

A dificuldade encontrada desde a edição da Convenção é a indicação do preço, em que pese o art. 14(1) deixar claro que o valor deve ser indicado, podendo este ainda estar implícito, tal como a discriminação dos bens e quantidade. Pode ainda

---

<sup>105</sup> NV Boco v. S.r.l. Lenzi Egisto. Disponível em: <[https://https://cisgw3.law.pace.edu/cases/041108b1.html](https://cisgw3.law.pace.edu/cases/041108b1.html)>. Acesso em: 10 abr. 2017.

<sup>106</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2010, p. 259.

<sup>107</sup> LEVY; MOREIRA, 2015, p. 233.

<sup>108</sup> CHINCILLA frus case. CLOUT 106. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941110a3.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

<sup>109</sup> EGG case. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

o valor ser determinável, nos termos do artigo 55 da CISG. A respeito lecionam Daniel Levy e Rodrigo Moreira<sup>110</sup>:

A grande controvérsia, no entanto, reside na precisão da indicação do preço e na possibilidade de uma venda a preço aberto. O art. 14(1) determina que a oferta deve conter a indicação do preço, ao menos implicitamente, o que significa que o preço, assim como os bens e a quantidade, deve ser determinável – sendo válido, aqui, o mesmo raciocínio: em caso de dúvida, deve-se analisar o contexto da operação, a conduta das partes e os usos e costumes aplicáveis. No entanto, a remota hipótese em que o contrato é fechado sem preço e sem qualquer fórmula que o torne determinável, o Art. 55 deve regular a situação. A saber, o art. 55 determina que, diante de um contrato válido, porém sem indicação de preço determinável, o valor considerado será aquele geralmente cobrado em circunstâncias semelhantes naquele mercado – que é, basicamente, a mesma solução adotada pelo Código Civil Brasileiro, no artigo 488. De todo o modo, o fato é que há grande divergência doutrinária sobre a possibilidade de aplicar o art. 55 na ausência de indicação de preço, muito em função das discussões havidas quando da elaboração da Convenção, na qual representantes das nações socialistas e dos países em desenvolvimento rejeitavam a ideia da possibilidade de firmar um contrato com preço aberto<sup>111</sup>. Mistelis, no entanto, afirma que o debate acabou se consolidando em torno da aceitação da ideia de que o art. 55 pode ser utilizado para “salvar” um contrato, caso este seja firmado com preço aberto e sem uma fórmula que permita a sua determinação<sup>112</sup>. Há, de fato, casos que corroboram essa visão, dando aplicação subsidiária ao art. 55, como num caso suíço no qual, numa transação em caráter de urgência, a Corte considerou que as partes optaram pelo preço praticado pelo mercado<sup>113</sup>. Sendo assim é possível afirmar que, na presença de um contrato válido, quando a oferta não cumprir o requisito de indicar uma fórmula que possibilite a determinação do preço, sequer com base nas circunstâncias do caso, o critério previsto no art. 55 poderá ser utilizado para estabelecer o preço e, assim, conservar aquela relação.

Concernente à proposta, o artigo 15 da CISG traz a regra de que “a proposta se torna eficaz quando chega ao destinatário”.

Os redatores da Convenção escolheram o momento da recepção para que a oferta produza todos seus efeitos e para dirimir qualquer celeuma. Tendo em mente a dificuldade de se comprovar o momento do recebimento da proposta, no artigo 24 da

---

<sup>110</sup> LEVY; MOREIRA, 2015, p. 235.

<sup>111</sup> GARRO, Alejandro. Reconciliation of legal traditions in U.N. Convention on Contracts of International Sale of Goods. **International Lawyer**, 1989. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/garro14,55.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

<sup>112</sup> MISTELIS [201?].

<sup>113</sup> CÂMARA de Indústria e Comércio da Federação Russa. Disponível em: <<http://gisgw3.law.pace.edu/case/040409r1.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

CISG deixaram claro que a oferta chega ao seu destinatário quando ela lhe é feita verbalmente ou quando lhe é entregue pessoalmente.

Pode-se observar que as disposições combinadas dos artigos 15 e 24 da CISG traduzem a adoção pela Convenção, na maioria das situações, da teoria da recepção<sup>114</sup>, segundo a qual a oferta passa a ser perfeita e emanar os seus efeitos quando chega à esfera de controle do destinatário<sup>115</sup>.

Como a regra estabelece que a proposta só é eficaz quando chega ao destinatário, o artigo 15(2) da Convenção traz a hipótese que, mesmo a oferta irrevogável, pode ser retirada, desde que a retratação chegue ao destinatário antes da oferta ou simultaneamente.

Após a chegada da oferta ao seu destinatário, termina o poder que tem o peticitante de retirá-la; o que subsiste é a possibilidade de revogá-la, segundo o artigo 16 da CISG. A recepção da proposta dá ao seu destinatário a possibilidade de aceitá-la, e constitui o ponto de partida para a contagem de prazo para a sua aceitação<sup>116</sup>.

Interessante salientar que, nos tempos modernos, em que grande parte das negociações internacionais é realizada por meios eletrônicos, principalmente por e-mail, surgiram dúvidas sobre qual seria o momento do recebimento da proposta. Para resolver essa questão foi formulada consulta ao Conselho Consultivo da CISG que, instado, ofertou a *Opinion* n. 1 dizendo que o termo “chega” posto no artigo 15 da CISG designa o momento cuja comunicação eletrônica entrou no servidor do destinatário da oferta, mas para que este tipo de comunicação emane tais efeitos é necessário que o destinatário da oferta tenha consentido em receber comunicações eletrônicas com intuito contratual<sup>117</sup>.

Cabe destacar que também é resultado do art. 15 da CISG que o conhecimento da oferta somente é eficaz pelos meios escolhidos pelo proponente, e

---

<sup>114</sup> HEUZÉ, Vincent. **La vente internationale de marchandises**. Paris: LGDJ, 2000. p. 157.

<sup>115</sup> PERALES VISCASILLAS, María del Pilar. **La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías**. Valencia: Tirant lo Blach, 1996. p. 374.

<sup>116</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015a, p. 178.

<sup>117</sup> CISG. Advisory Council. *Opinion* nº 1.

a oferta não emanará efeitos se o destinatário tomar conhecimento do seu teor por outros meios que não o escolhido por ele<sup>118</sup>.

A segunda parte do art. 15 da Convenção trata da possibilidade de retratação da oferta antes ou no mesmo momento que chegar ao conhecimento do seu destinatário, ou seja, antes que se torne eficaz.

Observa-se que até mesmo as propostas tidas como irrevogáveis poderão ser revogadas, posto que antes que a oferta se torne eficaz o proponente é livre para rever a declaração de vontade.<sup>119</sup>

Novamente, a divergência gira em torno da proposta feita por meios eletrônicos, principalmente por e-mail. O problema circunda em saber se a retratação poderá ser feita por meios eletrônicos, já que as mensagens chegam praticamente de forma instantânea aos servidores.

Para elucidar, observe-se a doutrina de Daniel Levy e Rodrigo Moreira:

No que diz respeito às ofertas entregues por e-mail – que podem ser consideradas a regra atualmente –, o fato de ser uma comunicação praticamente instantânea gera dúvidas sobre a possibilidade de retirar uma oferta feita por e-mail. Neste sentido, há posições que entendem que, caso o destinatário tenha conhecimento da oferta e da retirada ao mesmo tempo, a despeito de não terem sido entregues, a rigor, simultaneamente deve-se considerar que houve a retirada. Há autores, no entanto, que adotam uma interpretação mais restritiva, de modo que não havendo a entrega simultânea, não há retirada da oferta – mesmo se o destinatário tomar ciência de ambas as mensagens ao mesmo tempo. Nós nos filiamos à primeira corrente. A nosso ver, deve-se reconhecer a retirada da oferta se for comprovado que o destinatário teve conhecimento desta e da retratação ao mesmo tempo – o que é plenamente possível, bastando acionar o alerta de leitura do e-mail. Considerando que a Convenção visa promover a boa-fé no comércio internacional (art. 7(2)), não se deve admitir que o destinatário seja beneficiado e o proponente, prejudicado dando origem a uma relação desequilibrada, viciada na origem, se ambas as mensagens forem lidas ao mesmo tempo<sup>120</sup>.

---

<sup>118</sup> UNCITRAL. Comentários do Secretário-Geral: A/CONF.97/5. **A/CONF97**, v. 19, n. 1, p. 23. Disponível em: <<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

<sup>119</sup> ZIEGEL, Jacob S. **Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/articles/english2.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

<sup>120</sup> LEVY; MOREIRA, 2015, p. 236.

Em sentido contrário, John Honnold<sup>121</sup>, Fernando Kuyven e Francisco Pignatta<sup>122</sup> entendem que, para retratar uma oferta, é necessário que o ofertante faça chegar ao seu destinatário uma comunicação mais rápida do que o envio da proposta, de modo que, em razão disso, uma oferta feita por meio instantâneo não comporta retratação.

O Conselho Consultivo da CISG já se manifestou na mencionada Opinião Consultiva nº 1 no sentido de que a única possibilidade de utilização de meio eletrônico no caso de retratação da oferta é quando a oferta for feita por correio normal e a retratação, por meio eletrônico.

Vale aqui fazer uma sucinta distinção entre a retratação da oferta e sua revogação. A retratação prevista no art. 15 pode ser feita antes ou ao mesmo tempo em que a oferta chega ao seu destinatário; a revogação, como prevista no art. 16(1), é posterior ao recebimento da oferta pelo destinatário<sup>123</sup>.

O art. 16(2) traz a possibilidade de a proposta ser irrevogável, e para assim ser considerada deve indicar expressamente ser irrevogável, ou a conduta do proponente indicar essa condição. Lecionavam Daniel Levy e Rodrigo Moreira que a irrevogabilidade nada mais é do que a vontade do proponente de se vincular à proposta sem a possibilidade de arrependimento, enquanto mantidas aquelas condições. Caso a proposta tenha prazo, ela não poderá ser revogada ou alterada nesse período<sup>124</sup>. De acordo com ao artigo 20 da CISG, se a proposta for enviada por telegrama ou carta, o prazo começará a fluir no momento em que o telegrama for entregue para expedição ou na data constante da carta ou, à falta desta, na data que constar do envelope. O prazo de aceitação que o proponente fixar por telefone, telex ou outro meio de comunicação instantâneo começará a fluir no momento em que a proposta chegar ao destinatário.

Para Schlechtriem<sup>125</sup> o prazo deve iniciar da data de envio do e-mail – aplicando por analogia a regra de tratamento à carta e ao telegrama, em que pese o

---

<sup>121</sup> HONNOLD, 2009, p. 159.

<sup>122</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015a, p. 178.

<sup>123</sup> PIGNATTA, Francisco A. **La phase précontractuelle sous l'empire de la Convention de Vienne de 1980**. Baden Baden: Ed. Nomos, 2011. p. 269.

<sup>124</sup> LEVY; MOREIRA, 2015, p. 236.

<sup>125</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2010, p. 348.

próprio artigo 20(1) da CISG tratar das comunicações instantâneas. Se no proponente indicar que a proposta é irrevogável, mas deixar de apontar por quanto tempo permanecerá irrevogável, o caso deverá ser analisado por sua circunstância e mercadoria, bem como dentro da perspectiva da razoabilidade prevista nos artigos 8º e 9º da CISG.

A discussão sobre a validade da proposta termina com a rejeição pelo oblato, nos termos do artigo 17 da CISG, que prescreve que “mesmo sendo irrevogável, a proposta de contrato extinguir-se-á no momento em que chegar ao proponente a recusa respectiva”. Esta resposta se aperfeiçoa, nos termos do artigo 24 da CISG, quando “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”.

Doutra forma, caso o destinatário da proposta resolva aceitá-la, esta poderá ocorrer de forma expressa ou implícita. O artigo 18 da CISG trata da aceitação da proposta:

#### 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.<sup>126</sup>

---

<sup>126</sup> BRASIL, 2014.

A aceitação é a manifestação da intenção do oblato em se vincular à proposta apresentada, e deve ser sempre que possível expressa, bastando expressões tais como “confirmado o pedido” e “proposta aceita” para que seja considerada aceita a proposta pelo oblato. Se a manifestação de vontade não for suficientemente clara, novamente o interprete deverá analisar a declaração e as circunstâncias do caso nos termos dos artigos 8º e 9º da CISG.

Nesse sentido, a Corte Federal de Nova Iorque<sup>127</sup> decidiu que, em que pese o artigo 18(1) da CISG, em primeiro momento, não permitir o silêncio como aceite de proposta, a Corte considerou, com esteio no artigo 8(3) da CISG, que no curso da negociação entre as partes criou-se um dever para a parte vendedora de se opor prontamente à contraproposta, e o atraso constituiu aceita a proposta em favor do comprador.

Em que pese o silêncio, o artigo 18(3) da CISG positiva que a proposta pode ser aceita através de condutas positivas por parte do oblato. Neste sentido, o envio dos bens transacionados, assim como o pagamento do preço, emissão de nota fiscal e etc., serão indicadores de anuência tácita, sendo que essas condutas devem ser analisadas sob também os aspectos dos artigos 8º e 9º da Convenção.

O artigo 18(2) deixa claro que não se aperfeiçoa a resposta apresentada após o prazo fixado na proposta. Caso a proposta não indique prazo, isso não indica que o oblato poderá responder a qualquer tempo, devendo fazê-lo em tempo razoável, tendo em consideração os aspectos da transação e o meio de comunicação utilizado pelo proponente.

Schlechtriem entende que o juízo de razoabilidade, nesses casos, deve considerar três variáveis: o tempo que a proposta levou para chegar ao oblato, o período de avaliação da proposta por parte do oblato, e o tempo para a chegada da aceitação de acordo com o meio utilizado<sup>128</sup>.

---

<sup>127</sup> ESTADOS UNIDOS. U.S. District Court. Southern District of New York. Filanto S.p.A. v. Chilewich International Corp. 14 abril 1992. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cases/920414u1.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

<sup>128</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2010, p. 348.

Contudo, é possível que a aceitação tardia seja considerada eficaz, de acordo com o artigo 21(1) da Convenção, caso o proponente, sem demora, informe verbalmente ou envie comunicação nesse sentido ao destinatário. Da mesma forma, o artigo 21(2) dispõe que, 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 esse efeito.

Observa-se que, no caso do artigo 21(1) da CISG, fica a critério do proponente aceitar a resposta ofertada a destempo. Já no artigo 21(2), caso a aceitação chegue atrasada ao proponente por conta de problemas no meio de comunicação adotado, que estejam fora de controle do oblato – greve, acidente, mau funcionamento de servidor de e-mail -, a oferta será considerada válida, a não ser que o proponente informe imediatamente que a rejeitou.

O aceite, tal como a proposta, pode ser retirado. O art. 22 segue a mesma estrutura do art. 15(2), de modo que a aceitação poderá ser retirada caso a manifestação chegue ao proponente antes ou ao mesmo tempo.

Neumayer e Ming fazem uma ressalva em relação à aceitação por atos concludentes. Nos termos do art. 24 da CISG, estes têm por finalidade o condão de concluir o contrato, de modo que, caso o oblato não queira manter a relação contratual estabelecida, deverá buscar a sua rescisão, não sendo possível, portanto, a revogação da aceitação, mas apenas a sua retirada<sup>129</sup>.

Por fim, concernente à formação do contrato internacional de compra e venda de mercadoria, falta explicitar sobre a contraoferta que, nos termos do art. 19(1) da CISG, consiste na “resposta que, embora pretendendo constituir aceitação da proposta, contiver aditamentos, limitações ou outras modificações, representará recusa da proposta, constituindo contraproposta”. Neste caso, portanto, iniciar-se-á processo inverso, sendo o proponente original o oblato responsável por concluir o contrato.

---

<sup>129</sup> NEUMAYER; MING, 1993, p. 196.

Ocorre, no entanto, que não é qualquer alteração que constitui uma contraproposta. Nos termos do artigo 19(2) da CISG, as alterações devem ser substanciais e, não o sendo, caso não seja rejeitada rapidamente, acarretará a aceitação:

Artigo 19(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.<sup>130</sup>

Isso leva à pergunta do que seria uma alteração substancial. O artigo 19(3) da Convenção, por sua vez, salienta que 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.

A doutrina, de forma uníssona, tem entendido que a prescrição do artigo 19(3) da CISG não é exauriente ao positivar a expressão “entre outras”:

Segundo Schwenger, de acordo com as circunstâncias do caso, elementos como a exigência de contratação de seguro, o estabelecimento de cláusula penal, regras de resolução do contrato e etc. podem ser considerada alterações substanciais às propostas. Schlechtriem, por sua vez, entende não ser possível estabelecer um critério que diferencie, *a priori*, a alteração substancial da superficial, embora uma análise dos diferentes julgamentos sobre o tema possa auxiliar na diferenciação, apesar de a questão ser essencialmente casuística<sup>131</sup>.

Assim é, por exemplo, numa discussão sobre o modo de embalo dos bens, pode ser considerado uma alteração substancial da proposta, como ocorreu em julgado alemão, caso em que o comprador alemão fez pedido de compra de dez lotes de bacon italiano embrulhado, ao que o vendedor italiano, por sua vez, respondeu que

---

<sup>130</sup> BRASIL, 2014.

<sup>131</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2010, p. 339-341.

aceitaria a proposta, mas não iria embrulhar o bacon, estipulando outro tipo de embalagem. Tratou-se a resposta à proposta como uma contraproposta, que fora aceita pelo comprador em função de sua conduta de ter respondido a comunicação e não ter se manifestado quanto a alteração<sup>132</sup>.

De outro lado, a Suprema Corte da Áustria considerou que, dadas as circunstâncias dos casos, a mudança na quantidade de bens não seria considerada uma alteração substancial.<sup>133</sup>

Há que se analisar de que maneira a divergência entre a oferta e a aceitação pode se manifestar. A doutrina entende que a Convenção adotou o padrão da imagem-espelho (*mirror image*) entre a proposta e a aceitação, o que significa que a aceitação deve ser equivalente aos termos da proposta, como se uma fosse o espelho da outra<sup>134</sup>. Ocorre que isso nem sempre é possível, posto que na maioria das vezes a aceitação não se limita a um “de acordo”, sendo possível ainda que a divergência ocorra pelo uso de contratos de adesão (*form contracts*) utilizados por ambas as partes.

Dessa forma, o oblato pode concordar com a proposta, enviando, por exemplo, um contrato de adesão ou as condições contratuais (*standard terms*) utilizadas por sua empresa que contenham modificações com relação à proposta, por exemplo, na cláusula compromissória – o que, de acordo com ao art. 19(3) da CISG, constituiria alteração substancial da oferta, transformando a resposta em contraproposta.

Esse cenário é muito comum no comércio internacional, e ficou conhecido como “battle of forms”<sup>135</sup>. A solução do impasse nesse cenário é dada por duas abordagens: a “last shot rule”, que consiste na aplicação pura e simples do disposto no art.19(1) da Convenção, ou seja, prevalece a vontade de quem emitiu a última palavra; ou poderá ser aplicada a regra do “knock-out rule” que, por sua vez, prevê a

---

<sup>132</sup> UNCITRAL. **Clout 227**. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/ UNDOC/GEN/V99/811/74/PDF/V9981174.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

<sup>133</sup> CISG. **CISG case presentation**. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

<sup>134</sup> SUKURS, Charles. Harmonizing the battle of the forms: a comparison of the United States, Canada, and United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. **Vanderbilt Journal of Transnational Law**, 2001. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sukurs.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

<sup>135</sup> SUKURS, 2001.

exclusão das cláusulas conflitantes e sua substituição pelas disposições equivalentes existentes no texto da Convenção – por exemplo, na divergência sobre o preço, aplicar-se-ia a regra do art. 55 da CISG.

É possível afirmar que o debate vem se consolidando pela aplicação da *knock-out rule*, por conta da recente orientação do Conselho Consultivo da Convenção de Viena, que emitiu a Opinião nº 13, tratando da inclusão de *standards terms* na formação dos contratos de adesão, afirmando que, além de vir sendo adotada pela maioria da doutrina e do *case law*, a *knock-out rule* tem a vantagem de estar mais próxima da real vontade das partes, na medida em que privilegia as disposições contratuais que foram negociadas .

Pode-se concluir o presente capítulo afirmando que a CISG possui um sistema de formação de contratos simples, de fácil compreensão pelo comerciante internacional, que privilegia a vontade das partes e a sua conduta, dentro de uma estrutura de princípios gerais, em que a boa-fé objetiva deverá ser observada.

## 2 DA MITIGAÇÃO DE DANOS NA CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS

### 2.1 Causas de Danos na Compra e Venda Internacional

Antes de adentrar propriamente no estudo e análise da mitigação de danos, há que se enumerar as causas de danos no comércio internacional de mercadorias que são identificadas na CISG. A relevância em sabermos as principais causas de dano no comércio internacional se apresenta quando se torna possível a identificação dessas causas, de forma a tomar medidas preventivas para que sejam evitadas, medidas para que sejam remediadas e, por fim medidas para que sejam mitigadas.

Ainda que a CISG não aponte expressamente em seu texto as causas de danos, ela traz em seu bojo as obrigações dos compradores e vendedores, as medidas que podem ser tomadas no caso do descumprimento dessas obrigações, bem como as medidas para mitigar os danos nos casos de descumprimento.

Com o cotejo dos julgados internacionais, pode-se verificar claramente que as demandas postas sempre circundam em face do cumprimento dos direitos e deveres dos compradores e vendedores, estando estes elencados na CISG, sendo que sua inobservância repercute em danos que podem ser mitigados e reparados por indenização por perdas e danos.

Importante elencar as obrigações do vendedor e os danos que podem ser gerados pelo seu descumprimento, sob a luz de casos concretos:

Concernente a essas obrigações, nota-se que o artigo 30 da CISG impõe três obrigações, quais sejam: de entregar a mercadoria, de transferir a propriedade e de remeter os documentos:

Artigo 30 - O vendedor estará obrigado, nas condições previstas no contrato e na presente Convenção, a entregar as mercadorias, a transmitir a propriedade sobre elas e, sendo o caso, a remeter os respectivos documentos.<sup>136</sup>

---

<sup>136</sup> BRASIL, 2014.

O supramencionado artigo enuncia e resume as principais obrigações que o vendedor deve observar. Este, no entanto, está igualmente obrigado a executar qualquer obrigação adicional prevista no contrato e a observar os usos e costumes existentes entre as partes.<sup>137</sup>

A título didático, passa-se a analisar cada uma das obrigações, colacionando demanda posta junto aos tribunais, com o fito de exemplificar os problemas criados pela não observância das obrigações.

A primeira obrigação apresentada é a de entrega da mercadoria, a não entrega da mercadoria pode acarretar principalmente prejuízos financeiros ao comprador, que ficará impedido de revender a mercadoria, ou até mesmo de utilizá-la como insumo em sua cadeia produtiva.

No caso *San Ming Trade Co. Ltd. v. Zhanzhou Metallic Minerals Import and Export Company*<sup>138</sup>, em que o vendedor deixou de entregar blocos de granito, adquiridos pelo comprador para beneficiamento e revenda, o Tribunal de Apelação decidiu que seria devido um ressarcimento a título de indenização pela não entrega das mercadorias.

Da mesma forma, a transferência de propriedade é uma das obrigações que podem causar grandes danos. Imagine-se, por exemplo, o comprador que efetua o pagamento e a propriedade da mercadoria não lhe é efetivamente transferida.

A Corte Provincial de Apelação de Oberlandesgericht Koblenz analisou caso em que um vendedor holandês, queixoso, vendeu um iate a uma empresa alemã. Sob contrato, o vendedor manteve o título para o iate. O iate foi posteriormente transferido para o réu, um sócio oculto da empresa alemã. Quando foi declarada a falência da empresa alemã, as partes contestaram a validade da cláusula de reserva de

---

<sup>137</sup> UNCITRAL. **Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods**. 8 de junho de 2004. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/anno-art-30.html>>. Acesso em: 20 abr. 2017.

<sup>138</sup> CHINA. Fujian High People's Court. **San Ming Trade Co. Ltd. v. Zhanzhou Metallic Minerals Import and Export Company**. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941200c1.html#cab>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

propriedade. O tribunal considerou que a CISG não se aplicava à validade de uma cláusula de reserva de propriedade<sup>139</sup>.

Em outro caso, verificada a insolvência do comprador, o vendedor que tinha feito inserir a reserva de propriedade até o pagamento completo, requereu a devolução da mercadoria:

Verificou-se que a insolvência do comprador e a subsequente nomeação de um administrador constituíam uma violação fundamental. Uma empresa alemã vendeu estruturas de salões de tenda a uma empresa australiana especializada em grandes eventos, como o Grande Prêmio da Austrália e outros grandes festivais. O comprador concordou em pagar as mercadorias de acordo com um calendário fixo, mas ficou atrasado nos seus pagamentos e, tendo encontrado outras dificuldades financeiras, foi colocado sob administração. O vendedor exigiu que o administrador entregasse a posse das mercadorias pois o contrato de vendas continha uma cláusula de retenção de propriedade, pelo que a titularidade dos bens não passou para o comprador até que o preço de compra fosse pago na íntegra. O administrador negou a existência de tal cláusula e recusou-se a devolver as mercadorias. Que o fato de a sociedade estar insolvente ou ser suscetível de o ser, e a colocação da empresa sob administração resultou em tal prejuízo para a vendedora, de modo que não podia esperar o normal adimplemento ao abrigo do contrato. A negação pelo administrador da devolução da posse também constituiu uma violação fundamental na aceção do artigo 25<sup>140</sup>. (tradução livre).

Da mesma forma, e estando intimamente ligado a todas as outras obrigações, o pagamento é a principal destas, sendo que a sua não observância pode ocasionar prejuízos financeiros aos vendedores e o enriquecimento ilícito do comprador.

O Supremo Tribunal da República Eslovaca analisou o caso de um comprador que se recusou a efetivar o pagamento sob o argumento de que não teria recebido as mercadorias. Ocorre, porém, que restou comprovado, através dos documentos alfandegários e de transporte, que as mercadorias foram entregues ao comprador, e este não se manifestou sobre qualquer defeito em tempo razoável, tendo entendido o

---

<sup>139</sup> CISG. **CISG case presentation**. Alemanha. Oberlandesgericht Provincial Court of Appeal Koblenz 16 January 1992. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920116g1.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

<sup>140</sup> CISG. **CISG case presentation**. Austrália. Federal Court. South Australian District, Adelaide. Roder Zelt- und Hallenkonstruktionen GmbH v. Rosedown Park Pty Ltd et al. 28 de abril de 1995. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950428a2.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

tribunal que o comprador deveria efetivar os pagamentos e indenizar o vendedor pelas custas do julgamento:

Com referência aos elementos de prova recolhidos, ou seja, pelos documentos supramencionados e à declaração repartição aduaneira de Z., o Tribunal concluiu que os bens faturados pelas faturas n.40108033 e 40108044 de 30 de Agosto de 2001 e 31 de Agosto de 2001 no montante total de 12.468,36 EUR, entraram no território da Eslováquia e foram entregues ao comprador. Por conseguinte, com referência à declaração do Serviço Aduaneiro de Z. de 2 de Fevereiro de 2006 e outros documentos, o Tribunal concluiu estar provado que as mercadorias foram efetivamente entregues ao comprador.

O Tribunal entendeu que a relação entre as partes está regida pela Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para a Venda Internacional de Mercadorias e concedeu ao Vendedor o direito ao pagamento do principal nos termos do artigo 59 da Convenção das Nações Unidas que prescreve que o comprador deve pagar o preço na data fixada ou determinável a partir do contrato e da presente Convenção sem a necessidade de qualquer pedido ou o cumprimento de qualquer formalidade por parte do vendedor. O Tribunal considerou provado no processo que as partes no processo concluíram um contrato de venda nos termos do artigo 23º que declara que um contrato é celebrado no momento em que a aceitação de uma oferta entrar em vigor de acordo com as disposições da presente Convenção. As partes no processo também cumpriram o artigo 30 da Convenção, segundo o qual o vendedor deve entregar as mercadorias, entregar todos os documentos que lhes digam respeito e transferir os bens nos bens, conforme exigido pelo contrato e pela presente Convenção.

Com referência ao acima mencionado, o tribunal concedeu ao Vendedor o direito ao pagamento do preço de compra ao abrigo da Convenção das Nações Unidas.

O tribunal concedeu ao direito da Vendedora ao reembolso das custas do processo, consistindo em custos de assistência judiciária no montante de 222.106,50 Sk.<sup>141</sup> (tradução livre).

No tocante à entrega de documentos, não passa desapercibido que é de suma importância a entrega de documentos devidamente preenchidos e assinados, posto que, em vários países, a transferência da propriedade das mercadorias só acontece de forma documental e não com a tradição. Atenta-se para o fato de que a documentação é indispensável para os trâmites aduaneiros e nacionalização das

---

<sup>141</sup> CISG. **CISG case presentation**. República da Eslováquia. Suprema Corte da Eslováquia. 20 October 2005. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/051020k1.html>>. Acesso em: 20 abr. 2017.

mercadorias. Sem a devida entrega dos documentos, essas mercadorias ficam em zona primária, pagando armazenagem, sem que o comprador possa nacionalizá-la, transferi-la, autorizar seu pagamento, podendo ainda ser declarado o perdimento da mesma por abandono ou por ausência de documentos indispensáveis à nacionalização.

A Comissão Chinesa de Arbitragem de Comércio Internacional julgou caso em que um comprador não pôde efetivar o pagamento da carta de crédito devido à disparidade de informações constantes nos documentos de embarque e na carta:

Um vendedor chinês e um comprador americano assinaram um contrato para a venda de matérias-primas industriais em abril de 1998. O comprador foi solicitado a fazer o pagamento por meio de uma carta de crédito ("L / C"). Após o envio das mercadorias, o vendedor enviou o L / C ao banco pagador, mas o L / C não pôde ser honrado porque as datas no L / C e no conhecimento de embarque (B / L) não correspondiam. O portador tinha escrito "1999" em vez de "1998" no B / L. O vendedor pediu ao comprador para resgatar o B / L e pagar o preço do contrato. O comprador solicitou ao vendedor para reduzir o preço do contrato com base em que a disparidade nas datas era devido à supervisão do vendedor. O vendedor recusou e o comprador, por sua vez, não recebeu a mercadoria e não efetivou o pagamento. Eventualmente, o vendedor vendeu os bens para outra empresa. Em seguida, iniciou um processo de arbitragem contra o comprador, alegando, entre outros, indenização (artigos 74 e 75 CISG) e juros até o dia do pagamento pelo comprador (artigo 78 CISG). O comprador alegou que, uma vez que o vendedor tinha apresentado um documento que continha um erro, os documentos não foram entregues ao comprador na forma prevista no artigo 34.º CISG, o que constituía uma violação fundamental do contrato. A revenda do vendedor sem notificar o comprador equivalia a uma rescisão unilateral do contrato e foi também uma violação fundamental. Por último, o comprador alegou que o seu pedido de redução do preço das mercadorias era razoável, uma vez que a disparidade das datas entre B / L e L / C levaria a incorrer em despesas adicionais se quisesse revender as mercadorias utilizando os mesmos documentos

O Tribunal Arbitral rejeitou os argumentos do comprador porque nem todos os casos de não conformidade em documentos constituem uma violação fundamental do contrato. No caso em apreço, era óbvio que o erro em causa era meramente tipográfico e o comprador devia ter agido de boa fé e aceitar a entrega das mercadorias (artigos 7º e 25º da CIM). Além disso, o comprador não tinha o direito de solicitar uma redução de preço porque o erro tipográfico no B / L não era um obstáculo à revenda dos produtos. Como o comprador não tinha manifestado qualquer intenção de aceitar as mercadorias dentro de um prazo razoável, isso constituiu um abandono do contrato e o vendedor tinha o direito de revender as mercadorias sem enviar ao comprador um aviso

por escrito de evitar o contrato. Portanto, o tribunal confirmou as reivindicações do vendedor<sup>142</sup>. (tradução livre).

Ademais, a não apresentação de documentos necessários à nacionalização de determinadas mercadorias pode impedir o regular ingresso no território nacional. Nesse sentido, a Corte de Apelação de Barcelona entendeu que o vendedor não cumpriu com o contrato, posto que não apresentou certificado de origem da mercadoria, o qual era indispensável para a nacionalização da mesma:

Um vendedor venezuelano e um comprador espanhol estavam em uma disputa sobre a execução de um contrato de vendas. O Tribunal de Justiça, citando o artigo 329.º do Código Comercial espanhol e os artigos 25.º, 32.º, n.º 2, 34.º e 49.º da CISG, considerou que o vendedor não cumpriu a sua obrigação principal, ou seja, colocar à disposição do comprador os produtos pré-pagos. O comprador e, nomeadamente, ao não apresentar um certificado de origem das mercadorias necessário para a exportação das mercadorias.<sup>143</sup> (tradução livre).

A obrigação de entrega na data ajustada, prevista no artigo 33 da CISG, também deve ser observada, posto que a chegada antecipada ou tardia pode gerar custos extras e danos ao contratante. A chegada tardia pode interferir, por exemplo, no cumprimento do prazo de contrato de revenda ou no prazo e produção em cadeia produtiva, quando importados insumos, sendo que os prejuízos que podem ser ocasionados pela não observância do prazo de entrega.

A Corte Americana de Arbitragem julgou o caso<sup>144</sup> em que um vendedor dos EUA e um comprador romeno celebraram vários contratos para a venda de frango. Os contratos prescreviam que o frango fosse entregue, no mais tardar, em 29 de maio de 2006. Um surto de gripe aviária levou o governo romeno a proibir todas as

---

<sup>142</sup> CISG. **CISG case presentation**. China. 4 de junho de 1999. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990604c1.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

<sup>143</sup> CISG. **CISG case presentation**. Espanha. 12 de fevereiro de 2002. Corte de Apelação de Barcelona. Comercial San Antonio S.A. v. Grupo Blocnesa S.L. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020212s4.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

<sup>144</sup> UNILEX. American Arbitration Association. 12 de dezembro de 2007. Macromex Srl. v. Globex International Inc. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1346&step=Abstract>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

importações de frango não certificadas a partir de 7 de junho de 2006. O vendedor estava atrasado para enviar, e não certificou a todos do frango no tempo. Por sua vez, o comprador sugeriu que o vendedor enviasse o saldo para um porto fora da Romênia, mas o vendedor recusou, argumentando que a proibição do governo romeno constituía um caso de força maior que anulou o contrato. Em última análise, o vendedor vendeu os bens não entregues a outro comprador com um lucro substancial.

Na sentença provisória, o único árbitro concluiu que o atraso inicial na entrega não constituía uma violação fundamental, nos termos do art. 49 CISG. Isso acontecia porque tanto a prática anterior das partes quanto a prática industrial toleravam alguma flexibilidade na entrega, e as partes pareciam ter concordado em modificar os contratos no que diz respeito à data de entrega (artigo 29.º CISG). Na verdade, o comprador tolerou um atraso de embarque por algum tempo, apesar de ter pressionado o vendedor para entregar a mercadoria o mais rapidamente possível.

Contudo, o único árbitro concluiu que a recusa final do vendedor em entregar os bens constituía uma violação fundamental. Ao determinar se tal descumprimento por parte do vendedor poderia ser isentado nos termos do art. 79 CISG, o árbitro considerou que a decisão do governo romeno estava fora do controle do vendedor, e que não poderia ter sido razoavelmente contemplada no momento da celebração do contrato. No entanto, de acordo com o árbitro, o vendedor poderia ter evitado a proibição de envio para o porto alternativo proposto pelo comprador. Por este motivo, o árbitro concluiu que o vendedor não podia invocar o art. 79 CISG, e que o comprador tinha direito à indenização. Para chegar a essa conclusão, o árbitro examinou a disposição sobre desculpa do Código Comercial Uniforme dos EUA (§ 2-615) e jurisprudência correlata como meio de interpretar a noção de "substituto comercialmente razoável" nos termos do art. 79 CISG, uma vez que a UCC e a CISG adotam uma abordagem similar nessa matéria.

Por último, o árbitro considerou que o comprador tinha direito a lucros cessantes causados pela violação do vendedor, que eram previsíveis no momento da celebração do contrato (artigo 74º CISG). No laudo final, o árbitro incorporou a sentença provisória em sua totalidade, e aplicou o direito interno ao conceder ao comprador a atribuição de juros nos termos do art. 78 CISG.

Danos também são ocasionados quando não é observada a disposição do artigo 35 da CISG, o qual prescreve que “o vendedor deverá entregar mercadorias na quantidade, qualidade e tipo previstos no contrato, acondicionadas ou embaladas na forma nele estabelecida.”<sup>145</sup>

O tipo de mercadoria posto no contrato deve ser respeitado, tendo em mente que a destinação e a finalidade dada à mercadoria somente são de conhecimento do comprador. Nestes termos, a Corte Alemã analisou caso em que vendedor e comprador celebraram contrato de compra e venda de cevada do tipo orgânico. Ocorre que a mercadoria foi entregue sem o devido certificado de que a cevada era orgânica, nos termos da legislação belga, e o comprador não poderia utilizar a mercadoria em sua cadeia produtiva:

Comprador e vendedor celebraram um contrato para a venda de cevada orgânica. Na falta de um certificado comprovativo das origens orgânicas do produto, tal como exigido pelos regulamentos europeus, e devido à recusa, pela Autoridade Supervisora do Ministério da Agricultura belga de qualificar a cevada como "orgânica", o comprador não poderia processá-la e vendê-la para o cliente final.

O comprador iniciou uma ação judicial, alegando a falta de conformidade da mercadoria, reclamando danos pela diferença entre as mercadorias acordadas e entregues, e para os custos incorridos por conta do contrato substituto necessários para cumprir sua obrigação para com o cliente final. O tribunal de primeira instância decidiu a favor do vendedor. O comprador apelou.

O Tribunal de Recurso considerou que, independentemente de o vendedor ter cumprido suas obrigações nos termos dos arts. 30 e 34 CISG, o comprador, nos termos do art. 39 CISG, tinha perdido o seu direito de invocar a falta de conformidade das mercadorias, uma vez que não tinha notificado o vendedor num prazo razoável.

Além disso, o Tribunal rejeitou o argumento do comprador segundo o qual tinha de esperar até que a autoridade competente declarasse a não conformidade das mercadorias e a impossibilidade de as processar e revendê-las, de modo que, até receber tal declaração oficial, O vendedor da ausência do certificado exigido quanto à origem orgânica das mercadorias. Segundo o órgão jurisdicional de reenvio, o facto de as mercadorias terem sido entregues sem o certificado exigido era, em si, um caso de não conformidade que o comprador devia ter notificado ao vendedor sem ter de

---

<sup>145</sup> BRASIL, 2014.

esperar por uma declaração formal da autoridade competente.<sup>146</sup> (tradução livre).

Quanto à qualidade das mercadorias, esta também deve ser levada em consideração. A título exemplificativo, colaciona-se julgado no qual o comprador rejeita a mercadoria e abre uma disputa, tendo em mente que a mercadoria era de péssima qualidade pois estava contaminada:

Um vendedor espanhol e um comprador jordano celebraram um contrato para a venda de peixe congelado CIF a ser entregue à Jordânia. As autoridades jordanianas recusaram-se a permitir que o peixe fosse importado devido a contaminação parasitária e o comprador notificou o vendedor da não conformidade. O vendedor revendeu o peixe a um terceiro na Estônia e devolveu o preço ao comprador, deduzindo o custo da remessa de regresso a Espanha e o envio subsequente para a Estônia. O Tribunal de Primeira Instância concluiu que o vendedor devia reembolsar os custos de frete inteiros que recusou ao comprador.

O Tribunal de Apelações confirmou a decisão e chegou a suas conclusões legais, tanto por referência aos artigos 26, 30, 35, 38 e 39 da CISG (conforme solicitado pelo comprador), quanto às disposições do direito interno espanhol (conforme vendedor). Na opinião do Tribunal, o comprador examinou e comunicou os defeitos das mercadorias num prazo razoável. O período em que o comprador realizou o exame das mercadorias foi de um mês e o comprador deu aviso no prazo de dois meses e entrou com uma ação judicial no prazo de dois anos. O Tribunal também declarou que "contrariamente ao que acontece em vários sistemas jurídicos internos, a evasão não é judicial, mas torna-se efetiva automaticamente após a observância da obrigação de notificar a parte inadimplente (artigo 26 da Convenção de Viena)". O Tribunal observou também que o contrato continha uma cláusula de cancelamento que previa que o vendedor assumiria a total responsabilidade caso as mercadorias não passassem as inspeções sanitárias na Jordânia.

Além disso, o Tribunal observou que o vendedor agiu contra a sua própria ação (artigo 7.1 do Código Civil espanhol) uma vez que a correspondência enviada pelo vendedor demonstrou que o vendedor assumiu a responsabilidade pelos defeitos das mercadorias e também concordou em rescindir parcialmente o contrato com a revenda das mercadorias e no reembolso de parte do preço para o comprador.<sup>147</sup> (tradução livre)

---

<sup>146</sup> UNILEX. Alemanha. Tribunal de Oberlandesgericht Munchen. 13 de novembro de 2002. **Number: U346/02**. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=922&step=Abstract>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

<sup>147</sup> CISG. **CISG case presentation**. Espanha. Appellate Court Pontevedra. 3 de outubro de 2002. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021003s4.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

A quantidade da mercadoria é outra obrigação que, se não observada, pode gerar muitos danos, pelo simples fato de que, se a mercadoria chegar com quantidade inferior, o pagamento será desproporcional, bem como poderá não atender aos fins para o qual está sendo importada. Ademais, se a mercadoria estiver em desconformidade de quantidade, poderá ocasionar problemas no pagamento da carta de crédito, bem como nos despachos aduaneiros, dentre outros.

O Superior Tribunal Regional de Karlsruhe já julgou demanda na qual a mercadoria chegou em desconformidade de qualidade, posto se constatou que o trigo estava com excesso de chumbo e toxinas, e em desconformidade de quantidade, pois tinha quantidade inferior à contratada:

A decisão do Superior Tribunal Regional de Karlsruhe afirma o ónus da prova é do comprador por falta de conformidade e os requisitos de notificação nos termos do artigo 39 da CISG.

A demandante, uma empresa húngara, celebrou dois contratos de venda FOB Budapest Sepal datados de 10 e 16 de Outubro de 2001 com a demandada, um comerciante da Alemanha, para a entrega de trigo húngaro. A transportadora do réu recolheu o primeiro carregamento em 19 de Outubro e o segundo em 25 de Outubro. Por carta datada de 14 de Novembro de 2001, a demandada notificou a falta de conformidade alegando que o trigo estava contaminado com teor excessivo de chumbo e toxinas, também alegou diferença da quantidade da mercadoria. A demandada invocou o direito de redução de preços nos termos do artigo 50.º da CISG e reclamou uma indemnização por danos nos termos dos artigos 45.º, n.º 1, alínea b), 74.º CISG que impugnou o pedido de preço de compra. O demandante negou a não conformidade do trigo entregue por ele e processou o réu pelo pagamento do preço de compra e danos devidos ao atraso na tomada da primeira entrega.

O Tribunal Superior Regional negou provimento ao recurso da recorrida contra o acórdão do Tribunal Regional de Mannheim, que tinha concedido ao requerente o preço de compra total acrescido de juros e compensação pelos custos de armazenagem.

Fazendo referência a decisão de piso, o Superior Tribunal Regional considerou que o comprador tem de provar a falta de conformidade, se ele recebe a mercadoria sem queixar-se de defeitos. Na opinião do tribunal o réu não provou a contaminação com chumbo, bem como com toxinas. No que se refere à divergência de número, o tribunal declarou que o comprador havia perdido o direito de invocar a falta de conformidade por não ter notificado o vendedor nos termos do artigo 39 da CISG. A notificação nos termos do artigo 39 da CISG deve mostrar a intenção de objetar e identificar exatamente a falta de conformidade. Estes requisitos não são cumpridos se a não conformidade for apenas mencionada incidentalmente entre outros avisos e se for afirmado que esta não conformidade específica já não é importante. Por conseguinte, o tribunal negou ao acusado o direito de reduzir o preço nos

termos do artigo 50.º CISG e de exigir uma indemnização nos termos do artigo 45.º, n.º 1, alínea b), 74. Pelo contrário, concedeu ao demandante o preço de compra mais juros e encargos de armazenagem, De acordo com as respectivas disposições da lei húngara aplicável de acordo com o acordo das partes.<sup>148</sup> (tradução livre).

O nº 2, alínea d), do artigo 35º complementa a última cláusula do nº 1 desse artigo, que exige que as mercadorias sejam "contidas ou embaladas da forma exigida pelo contrato". Vários casos concluíram que as mercadorias mal acondicionadas não cumpriam o contrato previsto no artigo 35º, nº 2, alínea d). Certo vendedor vendeu queijo, o qual ele sabia que seria revendido no país do comprador, e o queijo foi entregue em embalagens que não respeitavam os regulamentos de rotulagem dos alimentos do país, de modo que as mercadorias foram consideradas não conformes, nos termos do artigo 35º, nº 2, alínea d). Noutro caso, verificou-se que um vendedor de frutas em conserva violou o artigo 35º quando os recipientes não eram adequados para impedir que o seu conteúdo se deteriorasse após a expedição.

Acerca do art. 35, embalados e acomodados adequadamente<sup>149</sup>:

Com efeito, o Tribunal de Recurso considerou incontestável, tendo em conta as relações entre as partes durante vários meses, que [o vendedor] sabia que as mercadorias eram destinadas ao mercado francês e que esse conhecimento o obrigava, (1) CISG, para cumprir as normas de comercialização em vigor em França. O Tribunal considerou que a falta de indicação da composição das mercadorias nas embalagens as tornava não conformes com o sentido do artigo 35.º CISG. Além disso, o Tribunal constatou que [o comprador] tinha observado o "prazo razoável" na aceção do n.º 1 do artigo 39.º da CISG, tendo a queixa do comprador sido apresentada no prazo de um mês após a entrega. O Tribunal também declarou que [o vendedor] tinha fornecido [comprador] há muito tempo sem demonstrar qualquer preocupação com a sua solvência e que, em virtude do artigo 9.º da CISG, considerou o vendedor responsável pela interrupção abrupta das relações comerciais entre partes vinculadas a longo prazo, Práticas permanentes.

---

<sup>148</sup> CISG. **CISG case presentation**. Alemanha. Appellate Court Karlsruhe. 8 de fevereiro de 2006. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060208g1.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

<sup>149</sup> Disponível em <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950913f1.html>>. Acesso 15 abr. 2017.

A não embalagem de forma adequada da mercadoria pode conduzir a danos, posto que não garantirá a sua devida acomodação e preservação durante o transporte, podendo ela se perder ou deteriorar. E mais, por vezes a mercadoria é adquirida com a devida embalagem, mas esta, muitas vezes, é personalizada para o comprador, o que influencia diretamente no prazo. Nesse sentido, colacionam-se julgados da Comissão de Arbitragem e Comércio Exterior do México:

Uma empresa mexicana (o demandante) celebrou um contrato com uma empresa argentina (o demandado) segundo a qual este último venderia para o primeiro uma certa quantidade de caixas de coquetel de frutas. As mercadorias tinham de ser embaladas de acordo com as caixas de amostra fornecidas pelo requerente. Foram enviados ao requerente por uma empresa chilena que, no momento da controvérsia, tinha sido declarada falida e completamente liquidada. O pagamento da mercadoria foi efetuado através de carta de crédito (L / C) à ordem do respondente argentino que teve que transferir os fundos para a empresa chilena.

Uma vez que as mercadorias foram entregues, a empresa mexicana reclamou que as caixas não eram semelhantes às amostras fornecidas e, por essa razão, as mercadorias foram gravemente danificadas na expedição. A Comissão declarou que, 35 e 36 da CISG, o requerido, ou a empresa a que subcontratou, deveria ter despachado mercadorias da qualidade e da quantidade especificadas no contrato e contidas ou embaladas na forma por ela exigida. A Compromex observou que esses artigos da CISG seriam aplicáveis mesmo na ausência de um acordo específico das partes sobre a questão das embalagens. Os bens contratados foram danificados por causa dos recipientes e caixas inadequados que foram usados. Como era do conhecimento do respondente e do subcontratado chileno que o transporte seria por via marítima, era seu dever embarcar as mercadorias usando recipientes e embalagens adequados para preservá-los e protegê-los durante o embarque.<sup>150</sup>(tradução livre).

Outro problema que pode ocasionar danos é a não observância do art. 42 da CISG, que determina que as mercadorias sejam entregues livres de qualquer direito ou reivindicação de terceiros, posto que, se assim não estiverem, poderão interferir na transferência da propriedade da mercadoria adquirida.

---

<sup>150</sup> CISG. **CISG case presentation**. França. Appellate Court Grenoble, Caito Roger v. Société Française de Factoring. 13 de setembro de 1995. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960429m1.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

Nesse sentido, a Suprema Corte da Áustria teve a oportunidade de se manifestar em caso no qual foi discutido se o vendedor possuía licença de venda ou se poderia sofrer a reivindicação dos detentores da patente:

Uma empresa privada alemã (o vendedor) vendeu CDs em branco a uma empresa austríaca (o comprador). O vendedor tinha comprado os CDs de sua matriz taiwanesa que tinha a licença para produzir e vendê-los. O contrato de licença autorizava a empresa-mãe a vender os CDs em branco na Alemanha, mas não se pronunciava sobre a possibilidade de os vender na Áustria. Além disso, após um litígio sobre as taxas de licença com o licenciante, o contrato de licença tinha sido dissolvido e processos judiciais entre a empresa mãe de Taiwan eo licenciante tinha sido arquivado.

Quando o comprador tomou conhecimento do processo, solicitou esclarecimentos ao vendedor, sem receber qualquer informação adicional nem qualquer informação sobre as soluções em caso de reclamações sobre os produtos comprados. Por conseguinte, o conselho de administração do comprador decidiu exercer o seu direito de retenção de pagamento das faturas do vendedor relativas às mercadorias vendidas e entregues após a dissolução do contrato de licença. Segundo o comprador, essas mercadorias não estavam isentas de reclamações de terceiros e o próprio comprador podia ser considerado responsável pelas taxas de licença. O vendedor alegou que não havia qualquer risco de que o comprador pudesse ser considerado responsável pelas taxas de licença, uma vez que não tinha havido violação de contrato pela empresa-mãe. Além disso, os CDs entregues ao comprador tinham sido produzidos antes da dissolução do contrato de licença e as mercadorias entregues estavam isentas de qualquer reclamação de terceiros. Por último, o comprador não tinha notificado os alegados defeitos das mercadorias num prazo razoável.

O Supremo Tribunal entendeu que o comprador tinha um direito de retenção em caso de quebra de contrato por parte do vendedor e até que o vendedor cumprisse as suas obrigações contratuais. A obrigação do vendedor de fornecer mercadorias licenciadas devia ser interpretada de modo a que os bens tivessem de ser licenciados no Estado onde foram revendidos, se no momento da celebração do contrato as partes tivessem contemplado que os bens seriam revendidos ou de outro modo utilizados nesse Estado; Ou, em qualquer outro caso, no Estado onde o comprador tinha o seu estabelecimento, Art. 42, n. ° 1, alíneas a) e b), da CVIM. O tribunal observou ainda que o ónus geral da prova nos termos da CISG era da parte que desejava invocar uma disposição a seu favor, a menos que razões de equidade exigissem de outra forma. No entanto, o tribunal de primeira instância não determinou o Estado no qual os produtos seriam revendidos ou utilizados como previsto pelas partes no momento da celebração do contrato. Consequentemente, o Supremo Tribunal não podia decidir se o vendedor tinha violado o contrato. O caso foi remetido ao tribunal de primeira instância para esclarecer os factos a este respeito.<sup>151</sup>

---

<sup>151</sup> CISG. **CISG case presentation.** Áustria. Suprema Corte da Áustria. Caso CD de mídia. 12 de setembro de 2006. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060912a3.html>>. Acesso em: 17 abr. 2017.

Outro fator muito comum dos danos é o não recebimento da mercadoria pelo comprador, nos termos do art. 60 da CISG. O comprador, caso abandone a mercadoria, poderá ocasionar dano ao vendedor; se a mercadoria estiver em condições inadequadas de armazenagem, isso poderá gerar taxas de armazenagem extraordinárias. No Brasil, há possibilidade de perda da mercadoria, indo a leilão pela Receita Federal.

A Corte Distrital de Landgericht Aachen, na Alemanha, julgou caso em que o vendedor alemão de 10 dispositivos eletrônicos auditivos exigiu danos por quebra de contrato do comprador italiano, que não tinha recebido a entrega, apesar do período adicional de tempo estabelecido pelo vendedor para que o comprador pudesse receber a mercadoria. O tribunal aplicou os artigos 61 (1) (b), 63 e 74-77 CISG, e concluiu que o comprador deve pagar uma indenização ao vendedor por não ter recebido a mercadoria, mesmo após o período adicional estabelecido pelo vendedor ter expirado.<sup>152</sup>

Por fim, salienta-se que os casos elencados não são taxativos, posto que inúmeros outros fatores podem trazer prejuízos aos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, em que pesem os elencados abarcarem grande parte dos causadores de danos em potencial.

## 2.2 Origem e Conceito da Mitigação de Danos

Como observado no tópico 1.4, intitulado “Princípios da CISG e a Boa-fé”, a adoção da boa-fé objetiva repercute, seja como norma de hermenêutica, seja como princípio de conduta entre as partes.

Conforme o entendimento de Schlechtriem e Schwenzler, o princípio da boa-fé no Comércio Internacional levaria a extensão do princípio à conduta das partes, sendo até mesmo considerado por alguns um princípio de arbitragem internacional<sup>153</sup>.

---

<sup>152</sup> CISG. **CISG case presentation**. Alemanha. Corte do Distrito de Aachen. Caso Electronic Hearing Aid. 14 de maio de 1993. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930514g1.html>>. Acesso em: 20 abr. 2017.

<sup>153</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZLER, 2010.

Ensina o Professor Álvaro Villaça de Azevedo que o princípio da boa-fé “assegura o acolhimento do que é lícito e a repulsa ao ilícito”.<sup>154</sup>

Na *função de integração de conduta das partes* estão os conceitos da *supressio*, *surrectio*, *tu quoque*, *exceptio doli*, *venire contra factum proprium no potest* e *duty to mitigate the loss*, que, nas palavras de Luciano Camargo Penteadó, são figuras parcelares da boa-fé objetiva.<sup>155</sup>

Na lição de Flávio Tartuce, “quanto à **supressio** (*Verwirkung*), essa significa a supressão, por renúncia tácita, de um direito, pelo seu não-exercício com o passar dos tempos”, ao passo que a **surrectio** (*Erwirkung*) “surge de um direito diante de práticas, usos e costumes”.<sup>156</sup> Logo, presentes uma omissão e uma ação, cada qual trazendo consequências jurídicas para as partes.

O *tu quoque* se dá nas situações em que se verifica um comportamento que, rompendo com o valor da confiança, surpreende uma das partes da relação jurídica, colocando-a em situação de injusta desvantagem. Por meio dessa figura parcelar da boa-fé objetiva, pretende-se evitar surpresas não razoáveis na dinâmica de uma relação jurídica, a exemplo do que se dá quando, num contrato bilateral, um dos contratantes, antes de cumprir a sua obrigação, exige o adimplemento da do outro.<sup>157</sup>

Da mesma forma, há instrumentos de defesa contra o dolo alheio, conhecido como *exceptio doli*, ou seja, quando determinada parte de um contrato vale-se de atitude dolosa com o intuito “não de preservar legítimos interesses, mas, sim, de prejudicar a parte contrária.”<sup>158</sup>

Outra repercussão pragmática da aplicação do princípio da boa-fé objetiva reside na vedação do comportamento contraditório. Na tradução literal, *venire contra factum proprium* significa “vir contra um fato próprio”, ou seja, não é razoável que uma

---

<sup>154</sup> VILLAÇA, Álvaro. **Teoria geral dos contratos típicos e atípicos**. São Paulo: Atlas, 2002. p. 26.

<sup>155</sup> PENTEADO, Luciano Camargo. **Figuras parcelares da boa-fé objetiva e venire contra factum proprium**. Disponível em: <[http://www.cantareira.br/thesis2/ed\\_8/3\\_luciano.pdf](http://www.cantareira.br/thesis2/ed_8/3_luciano.pdf)>. Acesso em: 24 abr. 2017.

<sup>156</sup> TARTUCE, Flávio. **Manual de direito civil**. 5ª Edição. São Paulo: Ed. Gen, 2015. p. 108-119.

<sup>157</sup> TARTUCE, Flávio. **Boa-fé objetiva processual: reflexões quanto ao atual CPC e ao projeto do novo código**. Disponível em: <<https://flaviotartuce.jusbrasil.com.br/artigos/121822496/boa-fe-objetiva-processual-reflexoes-quanto-ao-atual-cpc-e-ao-projeto-do-novo-codigo>>. Acesso em: 22 abr. 2017.

<sup>158</sup> PAMPLONA FILHO, Rodolfo; GAGLIANO, Pablo Stolze. **Novo curso de direito civil: contratos: teoria geral**. 8ª Edição. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 127.

pessoa pratique determinado ato ou conjunto de atos e, em seguida, adote uma conduta diametralmente oposta. Parte-se da premissa de que os sujeitos de uma relação jurídica, por consequência lógica da confiança depositada, devem agir de forma coerente, segundo a expectativa gerada por seu comportamento.<sup>159</sup>

Por fim, enuncia-se o dever do credor de mitigar o prejuízo da própria perda, preceito decorrente da boa-fé objetiva, sendo o pilar da mitigação dos danos na Convenção, o chamado *Duty to mitigate the loss*: o dever de mitigar o próprio prejuízo.

Segundo este, os contratantes devem tomar as medidas necessárias e possíveis para que o dano não seja agravado. A parte a que a perda favorece pode permanecer deliberadamente inerte diante do dano. Tratar-se-ia de agravamento do prejuízo, em razão da inércia do credor, e infringência aos deveres de cooperação e lealdade.<sup>160</sup>

Historicamente, considera-se que o dever do credor em mitigar os seus danos teve como marco o Código Civil Alemão, elaborado em 1896, que entrou em vigor em 1900, *Bürgerliches Gesetzbuch* (BGB), que previa em seu parágrafo 254 o conceito de Negligência Contributiva nos seguintes termos:

§254 (Negligência Contributiva)

Se, na produção do dano, concorrer uma culpa do prejudicado, dependerá a obrigação à indenização, bem como o alcance da indenização a prestar, das circunstâncias, particularmente do fato de que até que o ponto do dano foi preponderantemente, por uma ou outra parte, causado.

Aplica-se isto, mesmo quando a culpa do prejudicado se limita às circunstâncias de que negligenciou ele de chamar a atenção do devedor sobre o perigo de um dano inteiramente excepcional que o devedor não conhecia nem era obrigado a conhecer, ou de que negligenciou ele de gastar ou minorar o dano.

---

<sup>159</sup> TARTUCE, op. cit.

<sup>160</sup> BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. REsp 758518 PR. 2005. Disponível em: <<https://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/15305610/recurso-especial-resp-758518-pr-2005-0096775-4-stj>>. Acesso em: 22 abr. 2017.

Apontada a origem do instituto da mitigação do dano, nos dias de hoje é inegável a influência do instituto e sua relevância. O dever do credor de mitigar os seus danos está posto em importantes conjuntos de regras internacionais, como os princípios da UNIDROIT e da *Common European Contract Sales Law* e, mais notadamente, como será detidamente estudado no próximo tópico, o dever de mitigar o dano está presente na CISG, particularmente no artigo 77.

### 2.3 Dever da Parte Lesada em Mitigar o Dano

O tópico anterior mostrou que o dever de mitigar o dano está diretamente ligado à boa-fé objetiva. O dever de mitigação da parte lesada vem prescrito expressamente na CISG no artigo 77, que se traduz em verdadeiro pilar de suporte da CISG para a mitigação de danos:

Artigo 77 - A parte que invocar o inadimplemento do contrato deverá tomar as medidas que forem razoáveis, de acordo com as circunstâncias, para diminuir os prejuízos resultantes do descumprimento, incluídos os lucros cessantes. Caso não adote estas medidas, a outra parte poderá pedir redução na indenização das perdas e danos, no montante da perda que deveria ter sido mitigada.<sup>161</sup>

Como já mencionado em tópico anterior, está-se frente à hipótese na qual o credor, ou seja, a parte lesada, pode cooperar com o devedor e tomar providências para suprir o inadimplemento/falha causado pelo devedor, de forma a possibilitar a continuidade do contrato e abrandar os danos em potencial, ainda que se reembolse do valor das despesas incorridas com as providências tomadas.

José Carlos de Magalhães e Debora Visconte, em comentário ao artigo 77 da CISG, salientam que se trata de verdadeira presunção de parceria entre vendedor e comprador, voltada para reduzir os efeitos do inadimplemento ou para que possa cumprir o pactuado:

---

<sup>161</sup> BRASIL, 2014.

Trata-se de ação do sujeito passivo da obrigação, que é o credor, que coopera com o sujeito ativo, o devedor, para reduzir os efeitos do inadimplemento ou mesmo para que possa adimplir o pactuado. Esse dever de cooperação entre os contratantes está implícito em todo o negócio jurídico, não sendo razoável interpretar as prestações de cada parte de forma rígida se a natureza da obrigação o permitir.

Essa ideia que inspira a norma do art. 77 da Convenção, ao estabelecer o dever de mitigação do prejuízo pelo credor da prestação, no que estiver ao seu alcance. Pressupõe verdadeira parceria que se estabelece em todo negócio celebrado, em que o vendedor se obriga a produzir e entregar um produto e o comprador a recebê-lo e pagar pelo preço.<sup>162</sup>

Pode-se facilmente observar, da leitura do artigo e da concepção doutrinária ofertada, que a mitigação do dano está diretamente ligada ao princípio da prevenção. Segundo o qual uma parte ameaçada por uma perda como consequência de um inadimplemento total ou parcial do contrato, não pode aguardar passivamente a ocorrência de danos para depois pleitear indenização; é obrigada a tomar medidas preventivas para mitigar/reduzir suas perdas.

Há de se notar a importância dada na Convenção à mitigação dos danos, posto que a parte credora que deixa de tomar as medidas necessárias para mitigar os seus danos terá o montante de sua provável indenização reduzido, pois tinha o dever de mitigar o dano e, não agindo, foi omissa<sup>163</sup>.

Nesses termos, Christian Sahb Batista, em sua tese de Doutorado, já salientava que incumbe, regra geral ao credor comprovar que agiu de forma diligente para mitigar o dano, e quando a Convenção exige tal conduta do credor, impõe que a avaliação da conduta deverá ser realizada tendo em vista o que uma pessoa agindo de boa-fé faria em circunstâncias semelhantes, levando em conta ainda os usos e costumes do comércio internacional<sup>164</sup>.

---

<sup>162</sup> MAGALHÃES, José Carlos de; VISCONTE, Debora. A mitigação de danos pelo credor. In: VENOSA, Silvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.) **Convenção de Viena**: contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Atlas, 2015. p. 480.

<sup>163</sup> CISG. **Secretariat commentary**: guide to article 77. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-77.html>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

<sup>164</sup> LOPES, Christian Sahb Batista. **A mitigação dos prejuízos no direito contratual**. 2011. Tese (Doutorado em Direito) - Universidade Federal de Minas Gerais, Faculdade de Direito, Programa de Pós-graduação, Belo Horizonte, 2011. f. 77.

O art. 77 é um limite à aplicação dos artigos 74, 75 e 76 da CISG, na medida em que ele possibilita a diminuição do montante das perdas e danos, caso o próprio credor não colabore em mitigar seus próprios prejuízos. Não cumprido este encargo, o credor deixará de obter um montante maior de indenização.<sup>165</sup>

Essa situação ocorre quando o credor tem a possibilidade de se valer dos arts. 74, 75 e 76 da CISG, que prescrevem meios de mitigação dos danos, em razão de prejuízos causados pelo inadimplemento do devedor, mas por motivo qualquer não o fez, permitindo o agravamento dos prejuízos, sob pena de ver reduzido o montante global das perdas e danos que receberia<sup>166</sup>.

Pelo exposto, observar-se que, de acordo com a CISG, para que não seja configurada uma hipótese de limitação do direito de indenização do credor, este deverá tomar todas as medidas necessárias para evitar o agravamento do dano.

Para tal, primeiro deve existir inadimplemento, ou premente inadimplemento, por parte do devedor, fonte da indenização por perdas e danos ao credor, sendo que este deverá tomar certas atitudes para impedir o agravamento de seu prejuízo.

É de se salientar que a Convenção não requer do credor o emprego de atitudes extremas ou excessivas; exige somente o emprego de medidas razoáveis, sem que realize gastos desproporcionais ou extraordinariamente altos<sup>167</sup>.

Pode-se inferir da leitura do artigo 77 da CISG que este aponta alguns elementos para que a mitigação aos danos deva ocorrer, quais sejam: que a atitude a ser tomada seja razoável, que exista a eminência de um dano, que o remédio escolhido seja a indenização por perdas e danos, e que o credor tenha tomado as medidas para mitigar o dano independente de culpa.

A expressão utilizada no art. 77 da Convenção, “medidas razoáveis”, como já mencionado no item 1.4 do presente trabalho, é tida como a materialização do princípio da boa-fé objetiva na CISG, devendo, por conseguinte, serem tomadas

---

<sup>165</sup> SCHLECHTRIEM; WITZ, 2008, p. 273; NEUMAYER; MING, 1993, p. 506.

<sup>166</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2010, p. 1044-1045.

<sup>167</sup> MAGALHÃES; VISCONTE, 2015, p. 480; KUYVEN; PIGNATTA, 2015a, p. 766.

medidas em harmonia com as disposições propostas nos artigos 8º e 9º da Convenção.

A doutrina tem se manifestado no sentido de que, para a apreciação do que vêm a ser “medidas razoáveis” que o credor deverá tomar a fim de limitar seus prejuízos, deverão ser consideradas as circunstâncias do caso concreto, sendo estas que determinarão se as medidas tomadas são ou não apropriadas<sup>168</sup>, devendo ser tomado como parâmetro o comportamento de pessoa razoável (art. 8º)<sup>169</sup> colocada na mesma situação, e sob a influência dos usos e costumes estabelecidos entre as partes (art.9º)<sup>170</sup>.

A Convenção não requer do credor o emprego de medidas excessivas. Exige o emprego de medidas razoáveis. O termo razoável, embora não definido, aparece 37 vezes ao longo do texto da Convenção e é tido como um princípio. O conceito de razoabilidade se encontra, no entanto, definido no artigo 1:302 dos princípios de direito Contratual Europeu e é entendido como o que um a pessoa, agindo em boa-fé, na mesma situação em que as outras pessoas ou partes, considerariam razoável. Diz ainda o princípio que, ao se acessar o que é razoável, a natureza e o objeto do contrato, as circunstâncias do caso, os usos e práticas do comércio profissões envolvidas devem ser levados em consideração.<sup>171</sup>

Outro aspecto da determinação de que o credor adote uma conduta razoável é a dispensa do credor de adotar condutas que, embora mitiguem o dano, sejam consideradas ônus maior do que seria possível dele esperar. Neste caso, se a parte deixa de tomar medidas excessivas que não sejam razoáveis à pessoa do credor, e ao caso concreto, não se poderá falar que o credor falhou em mitigar os danos nos termos do art. 77 da Convenção.<sup>172</sup>

---

<sup>168</sup> NEUMAYER; MING, 1993, p. 507.

<sup>169</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2010. p. 1045

<sup>170</sup> SCHLECHTRIEM; WITZ, 2008, p. 274.

<sup>171</sup> MAGALHÃES; VISCONTE, 2015, p. 479.

<sup>172</sup> KNAPP, Victor. Article 77. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna Sales Convention**. Milan: Giuffrè, 1987. p. 545.

Um outro requisito a observar para que haja o dever de mitigar danos é o dano efetivo ou potencial, ou seja, que o dano já tenha ocorrido ou que seja premente<sup>173</sup>.

Ademais, o dever de mitigar danos só se aplica quando a parte prejudicada escolher como remédio a indenização por perdas e danos<sup>174</sup>, isso porque o resultado da violação a este dever é, por previsão expressa do Art. 77 CISG, justamente a redução da indenização.

Dessa forma, não há de se falar em mitigação de danos quando se optar, por exemplo, (i) pela ação para exigência do pagamento do preço, recebimento das mercadorias ou execução de outras obrigações (Art. 62 CISG); (ii) pela ação para redução do preço das mercadorias desconformes (Art. 50 CISG); ou (iii) por requerer a execução específica das obrigações da outra parte (Art. 46 CISG)<sup>175</sup>.

Discute-se na doutrina se o dever de mitigar o dano se sobressai ao direito de promover a execução específica do contrato. Um exemplo ilustrativo da questão seria o de, se o comprador, antes que o produto tivesse sido fabricado pelo vendedor, ou mesmo entregue, avisasse que não tem mais interesse no produto, e que não iria receber o produto que havia contratado. A pergunta posta à doutrina é se, nessa situação, esse vendedor poderia optar por continuar a produção e enviar os produtos, e ajuizar demanda de execução específica pleiteando recebimento e pagamento.

A doutrina majoritária<sup>176</sup> tem se manifestado no sentido de que o dever de mitigação só se aplica aos casos de pedido de indenização e, tendo o vendedor pleiteado a execução específica, este não teria qualquer dever de mitigar o dano, pois o seu pedido não é de indenização, não havendo assim qualquer hierarquia ou privilégio do dever de mitigação sobre a execução específica ou qualquer outro

---

<sup>173</sup> GOTANDA, John. Article 77. In: KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; PERALES VISCASILLAS, María del Pilar (Ed.). **UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. München: C.H. Beck, 2011. p. 1034.

<sup>174</sup> ENDERLEIN, Fritz; MASKOW, Dietrich. **International sales law**. 1992a. p. 308-309. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html#art77>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

<sup>175</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2010, p. 1042.

<sup>176</sup> HUBER, Peter. In: HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. **The CISG: a new textbook for students and practitioners**. [S. l.: s. n.], 2007. p. 209; KNAPP, 1987, p. 559-560; LOOKOFSKY, Joseph. **The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods**. 2000, p. 158. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lookofsky.html>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

remédio escolhido<sup>177</sup>. Por conseguinte, o comprador deveria pagar o valor das mercadorias, uma vez que o vendedor não teria qualquer obrigação de mitigação de danos<sup>178</sup>.

Noutra parte da doutrina, esta minoritária, prevalece o entendimento de que a mitigação do dano não pode se perder pelo simples fato do credor ter escolhido outro remédio que não a indenização por perdas e danos<sup>179</sup>, por entender que, em face do princípio da preservação do contrato, e do princípio da boa-fé insculpido no artigo 77 da Convenção, primeiro deve-se tentar minorar os danos causados<sup>180</sup>.

Inclusive, entende-se que a insistência na execução específica também poderia ser uma violação ao dever de mitigação, se houvesse produção desnecessária de gastos<sup>181</sup>.

Por fim, há que ser observado o elemento subjetivo, segundo o qual, para que se configure a violação ao dever de mitigar os danos na CISG, não é necessário que haja a intenção, contribuição ou mesmo a consciência da parte prejudicada. Em outras palavras, o descumprimento ao dever de mitigar danos independe de culpa da parte prejudicada, bastando que esta não exerça o dever de mitigar o dano<sup>182</sup>.

Assim, resta claro no presente tópico que, para que a parte credora faça jus à indenização integral por perdas e danos, deve tentar mitigar os danos independentemente de culpa, lançando mão das medidas razoavelmente possíveis em cada caso.

---

<sup>177</sup> KNAPP, 1987, p. 559-560.

<sup>178</sup> ENDERLEIN; MASKOW, 1992a, p. 309.

<sup>179</sup> REHBINDER. Eckard. Vertragsschluß nach UN-Kaufrecht im Vergleich zu EAG und BGB. In: SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). **Einheitliches Kaufrecht und nationales Obligationenrecht. Referate und Diskussionen der Fachtagung Einheitliches Kaufrecht**. Baden Baden: Nomos, 1987. p. 269.

<sup>180</sup> ENDERLEIN; MASKOW, 1992a, p. 309.

<sup>181</sup> MAGNUS, Ulrich; STAUDINGER, Julius von. **Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen: Wiener UN-Kaufrecht (CISG)**, 2013, Art. 77, §6. [S. n. t.].

<sup>182</sup> ENDERLEIN; MASKOW, 1992<sup>a</sup>, p. 308.

## 2.3 Instrumentos de Mitigação de Danos

Como já salientado no tópico anterior, tendo em mente que a medida mitigatória deve preencher requisitos específicos, e que devem ser analisados dentro das circunstâncias peculiares de cada caso, tais como se o bem é perecível, se há flutuação do preço de mercado, dentre outros, pode-se concluir que as medidas tendentes a mitigar os danos previstos nos artigos 74 a 76 da CISG são meramente exemplificativas, podendo a parte lesada adotar outras medidas que se fizerem necessárias e não previstas na Convenção<sup>183</sup>.

São aqui abordadas as medidas típicas de mitigação de danos que serão analisadas à luz da doutrina e jurisprudência e algumas medidas atípicas já analisadas pela jurisprudência. É através dessas medidas que a Convenção de Viena pretende mitigar os danos no comércio internacional.

A primeira medida típica a mencionar está prevista no artigo 75 da CISG, que prescreve a compra substitutiva:

Artigo 75 - Se o contrato for rescindido e se, em modo e prazo razoáveis após a rescisão, o comprador proceder a uma compra substitutiva ou o vendedor a uma venda substitutiva, a parte que exigir a indenização poderá obter a diferença entre o preço do contrato e o preço estipulado na operação substitutiva, assim como quaisquer outras perdas e danos exigíveis de acordo com o artigo 74.<sup>184</sup>

A compra substitutiva, prevista na primeira parte do supramencionado artigo, é um dos mais utilizados meios de mitigação de danos em face da rescisão do contrato internacional de compra e venda de mercadoria, principalmente quando o vendedor rescinde o contrato e não entrega a mercadoria.

Depende-se da leitura do artigo que, se a compra substitutiva foi realizada dentro da razoabilidade e em atenção ao artigo 77 da Convenção, o comprador terá direito à

---

<sup>183</sup> OPIE, Elisabeth. **Commentary on the manner in which the UNIDROIT Principles may be used to interpret or supplement Article 77 of the CISG**. 2005, §III. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/opie.html>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

<sup>184</sup> BRASIL, 2014.

indenização do montante da diferença entre o valor inicialmente contratado e o valor pelo qual conseguiu comprar a mercadoria de terceiro, como forma de mitigar os danos. A indenização por perdas e danos não poderá deixar o credor em uma situação melhor do que aquela que ele teria caso o contrato fosse concluído<sup>185</sup>.

Destaque-se que a compra substitutiva prevista no artigo 75 da CISG é considerada regra especial em relação à regra geral de indenização por perdas e danos prevista no artigo 74 da Convenção. A função da compra substitutiva é mitigar o dano para o comprador, que poderá adquirir a mercadoria com terceiros. Entretanto, o artigo 74 pode ser utilizado de forma complementar em relação ao artigo 75, tendo em vista que, diante de certas situações, o credor, mesmo tendo direito a indenização pela compra substitutiva, poderá também obter perdas e danos segundo o art. 74, caso pretenda ser indenizado, por exemplo, por prejuízos que ultrapassem o valor proposto pelo artigo 75 da CISG, tenha conservado as mercadorias, ou no caso de não obter uma operação substitutiva. Nesses casos, deverá cumprir as condições de aplicação do art. 74 da CISG<sup>186</sup>.

Saliente-se que, havendo operação substitutiva, deve-se primeiro verificar a diferença entre o preço estabelecido no contrato e o preço da operação substitutiva antes de se referir ao preço de mercado no art. 76<sup>187</sup>.

A segunda parte do artigo 75 da CISG também traz um método de mitigação muito utilizado, qual seja a Venda Compensatória ou Substitutiva. Nestes casos, quem resta inadimplente no contrato é o comprador, e não o vendedor. Exemplo típico é o caso em que o comprador não retira as mercadorias, como estipulado no contrato, haja vista serem elas perecíveis. Nesse caso, o vendedor, para mitigar os seus danos, poderá vender a terceiros as mercadorias.

Em ambos os casos, de compra substitutiva e venda compensatória, o artigo 75 da CISG prescreve condições que devem ser observadas. A primeira delas é que tenha havido resolução do contrato; a segunda, é que haja uma operação substitutiva, ou seja, uma compra de substituição pelo comprador ou uma venda compensatória

---

<sup>185</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015a, p. 751.

<sup>186</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015a, p. 749.

<sup>187</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015a, p. 750.

pelo vendedor; e a terceira é que tanto em um caso quanto no outro, o modo e o prazo de sua realização devem ser razoáveis.<sup>188</sup>

A primeira condição posta é a resolução do contrato, ou seja, a parte lesada não pode promover uma compra de substituição ou uma venda compensatória e querer que seja aplicado o artigo 75, se ela não declarou a resolução do contrato à outra parte nos termos do artigo 26 da CISG.

A jurisprudência majoritária tem entendido pela exigência da declaração de resolução para que o artigo 75 da CISG seja aplicado ao caso. Nestes termos, um Tribunal espanhol decidiu, em caso no qual o comprador, que realizou uma compra de substituição, notificou tardiamente o vendedor que realizara tal operação substitutiva, que o art. 75 não deveria ser aplicado.<sup>189</sup>

Em sentido contrário, uma decisão alemã<sup>190</sup> considerou, que o credor não tem necessidade de declarar expressamente a resolução do contrato quando o devedor se recusa a executar suas obrigações. É com esteio neste julgado que Schwenzner<sup>191</sup> considera que, se no momento em que se realizará a operação substitutiva estiver patente ao credor que o devedor não cumprirá com a sua obrigação, sobretudo se ele declarar que não cumprirá com o contrato, não há necessidade de declarar previamente a resolução do contrato, pois o devedor não poderá se contradizer com o que afirmara anteriormente.

Concernente ao requisito de existência de operações substitutivas de que trata o artigo 75 da CISG, são duas: a compra substitutiva e a venda compensatória, ambas já mencionadas. Estas ocorrem quando houver inadimplência de uma das partes, seja do comprador ou do devedor, e a outra, como medida de urgência efetiva,

---

<sup>188</sup> AUDIÊNCIA provincial de Valencia. Sección 8ª (Espanha), 31-03-2005. Disponível em: <<http://www.cisgspanish.com/seccion/jurisprudencia/espana/?provincia=Valencia>>. Acesso em: 20 abr. 2017.

<sup>189</sup> CISG. **CISG case presentation**. Appellate Court Valencia. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050331s4.html>>. Acesso em: 13 abr. 2017. No mesmo sentido, v. Oberlandesgericht Bamberg (Alemanha), 13-1-1999, n. 3 U 83/98. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990113g1.html>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

<sup>190</sup> UNCITRAL. **Oberlandesgericht Hamburg**. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V99/903/75/PDF/V9990375.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

<sup>191</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZNER, 2010, p. 1029.

uma compra em substituição<sup>192</sup> ou uma venda em compensação<sup>193</sup>, a depender se o credor for o comprador ou vendedor, respectivamente.

A operação substitutiva deve, em princípio, ocorrer em termos similares ao que teria ocorrido na compra e venda original. Nesses termos, a Câmara de Arbitragem de Comércio Internacional da China julgou caso em que o vendedor, mesmo tendo recebido notificação de prazo extra de oito dias para entrega da mercadoria, não a entregou, de modo que o contrato foi denunciado pelo comprador, que efetivou duas compras substitutivas, as quais, segundo a Câmara, foram em condições de quantidade e qualidade semelhantes, tendo uma pequena diferença no preço, a qual era razoável, posto a mudança normal de mercado e o prazo de entrega, de forma que a Câmara condenou o vendedor a pagar a diferença do valor pago na compra substitutiva somado a multa por quebra de contrato.<sup>194</sup>

Outro requisito a ser observado são modo e prazo razoáveis da operação substitutiva.

O art. 75 da CISG prescreve que a operação substitutiva deve ocorrer de forma e tempo razoáveis, isto é, breve, tendo como ponto de partida a resolução do contrato<sup>195</sup>. Essa previsão tenta evitar a desvalorização ou a valorização do preço das mercadorias diante da flutuação do mercado<sup>196</sup>

Assim, as condições da venda compensatória e da compra substitutiva devem ser razoáveis, ou seja, o vendedor deverá se esforçar para obter o preço mais elevado tanto quanto possível, e o comprador deve procurar adquirir a um preço mais vantajoso, na medida em que as circunstâncias o permitirem<sup>197</sup>. Caso assim não o

---

<sup>192</sup> UNCITRAL. Schweizerisches Bundesgericht (Suíça), 15-9-2000. **n4C.105/2000**. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V99/903/75/PDF/V9990375.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

<sup>193</sup> UNCITRAL. Supreme Court of Queensland (Austrália), 17-11-2000. **Decisão n. 632**. Disponível em: <[http://www.uncitral.org/clout/clout/data/aus/clout\\_case\\_631\\_leg-1872.html?lng=en](http://www.uncitral.org/clout/clout/data/aus/clout_case_631_leg-1872.html?lng=en)>. Acesso em: 13 abr. 2017.

<sup>194</sup> CHINA, 29 September 2004. CIETAC Arbitration proceeding (India rapeseed meal case). Case 1600. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040929c1.html>>. Acesso em: 14 abr. 2017. Nesses mesmos termos, CISG. ICC. **Arbitration case nº 8128 of 1995**: chemical fertilizer case. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/958128i1.html>>. Acesso em: 14 abr. 2017.

<sup>195</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015a, p. 752.

<sup>196</sup> NEUMAYER; MING, 1993, p. 499.

<sup>197</sup> KNAPP, 1987, p. 550.

façam, os valores referentes ao montante de perdas e danos poderão ser reduzidos, nos termos do artigo 77 da CISG. Do credor não é exigido que exerça um esforço excepcional para alcançar o melhor preço, mas deve procurar a solução menos desvantajosa<sup>198</sup>.

A jurisprudência internacional também tem pacificado que a compra substitutiva e a venda compensatória não poderão ser realizadas em qualquer praça, mas em local razoável, levando em consideração as circunstâncias.

A Suprema Corte da Dinamarca decidiu que um vendedor dinamarquês teve o direito de efetivar venda substitutiva em face da rescisão contratual por inadimplência do comprador alemão. Ocorre, porém, que o vendedor teve o valor de sua indenização reduzido devido ao fato do preço da venda substitutiva ter sido inferior ao que razoavelmente ocorreria em uma venda internacional, sob o fundamento de que o vendedor somente vendeu as mercadorias dentro da Dinamarca, onde o preço é considerado inferior ao preço de venda na Alemanha, não tendo se empenhado de forma razoável para promover a venda internacional a preço melhor<sup>199</sup>.

Da mesma forma, se houver qualquer outro gasto para que a operação comercial substitutiva ocorra, esse valor, poderá ser incluído nos valores de indenização, tal como os de transporte, desde que razoável<sup>200</sup>.

Como já mencionado, para além da compra substitutiva e da venda compensatória outras medidas podem ser tomadas, desde que a razoabilidade observada. Os artigos 85 a 88 da Convenção preveem medidas de mitigação específica para a preservação das mercadorias, mesmo que sobre elas haja alguma discussão, devendo tais premissas serem observadas tanto pelo comprador quanto pelo vendedor, no intuito de preservarem os seus próprios direitos.

Os artigos 85 a 88 preveem que as partes são obrigadas a cuidar da mercadoria, se forem rejeitadas ou não assumidas pelo comprador. Nos casos envolvidos, muitas vezes não está claro se as queixas do comprador são legítimas.

---

<sup>198</sup> HEUZÉ, 2000, p. 409.

<sup>199</sup> UNCITRAL. **Case 993**. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V10/564/59/PDF/V1056459.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 14 abr. 2017.

<sup>200</sup> AUDIT, 1990, p. 169.

Se a responsabilidade pela preservação das mercadorias depende dessa questão, ambas as partes poderiam ser tentadas a deixar as mercadorias à sua própria sorte - na esperança de que as consequências tenham de ser cumpridas pela outra parte. As regras desses artigos impedem tais táticas, obrigando o vendedor ou o comprador, respectivamente, a preservar os bens, mesmo que o outro lado esteja errado<sup>201</sup>.

O artigo 85 da CISG trata diretamente das hipóteses em que há demora por parte do comprador em receber as mercadorias ou quando existir uma obrigação simultânea de entrega dos bens e pagamento do preço:

Artigo 85 - Se o comprador retardar o recebimento das mercadorias ou retardar o pagamento do preço quando tal pagamento for devido simultaneamente à entrega das mercadorias, o vendedor deverá adotar medidas razoáveis para a conservação destas, atendidas as circunstâncias, caso esteja na posse das mercadorias ou possa por outra forma dispor das mesmas. O vendedor terá direito a reter as mercadorias até que obtenha do comprador o reembolso dos gastos razoáveis que tiver realizado.<sup>202</sup>

O âmbito de aplicação da disposição compreende duas situações: em primeiro lugar, quando o comprador está atrasado em receber as mercadorias e, em segundo lugar, quando o comprador não paga o preço, e o pagamento deveria ser feito simultaneamente à entrega. Nesses casos, o vendedor é obrigado a tomar medidas para preservar as mercadorias<sup>203</sup>.

A norma a ser aplicada é que o vendedor é obrigado sob as circunstâncias a tomar qualquer medida razoável para preservar os bens. O descumprimento desse dever pode dar origem a consequências rigorosas, especialmente nos casos em que o risco de perda já tenha passado para o comprador, embora o vendedor continue a ter controle sobre a disposição das mercadorias<sup>204</sup>. De fato, a inobservância do vendedor ao dever de preservar a mercadoria libera o comprador da responsabilidade

---

<sup>201</sup> SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2010, p. 1146.

<sup>202</sup> BRASIL, 2014.

<sup>203</sup> CISG DIGEST, p. 404, 2016. Disponível em: <[http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG\\_Digest\\_2016.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG_Digest_2016.pdf)>. Acesso em: 14 abr. 2017.

<sup>204</sup> SCHLECHTRIEM, Peter. **Uniform sales law**: The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Manz: Vienna. 1986. p. 108. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

decorrente da perda, mesmo que o risco já tenha passado para o comprador, independentemente de a propriedade dos bens ter passado ou não ao comprador<sup>205</sup>. Esta é a "substância" da obrigação de preservar os bens<sup>206</sup>. Se, no entanto, o risco de perda não tiver passado para o comprador, mesmo sendo considerado responsável pelos custos de preservação, o vendedor não tem direito a danos ao bem por armazenamento prolongado<sup>207</sup>.

A CISG não especifica a duração da obrigação de conservar as mercadorias. No entanto, resulta do seu artigo 88 (1) que o vendedor tem todo o direito de limitar o período de conservação, "se a outra parte retardar por um tempo não razoável tomar posse delas, aceitar sua devolução ou pagar o preço dos gastos de sua conservação" e que, em determinadas condições, poderá o credor proceder à venda das mercadorias, desde que "comunique à outra parte, com antecedência razoável".

O vendedor pode também ser liberado da obrigação de preservar as mercadorias quando rescindir o contrato nos termos do artigo 64 da CISG<sup>208</sup>. Além disso, deve-se notar que a obrigação do vendedor de preservar a mercadoria não termina se ele tomar qualquer medida para exigir que o comprador pague o preço<sup>209</sup>.

O vendedor é responsável pelos custos decorrentes de medidas razoáveis a serem tomadas para preservar as mercadorias;<sup>210</sup>no entanto, ele pode vender as mercadorias e reter do produto um montante igual às despesas razoáveis incorridas na preservação dos bens, e também tem o direito de reter as mercadorias até que essas despesas sejam pagas. No entanto, de acordo com muitos autores, "o

---

<sup>205</sup> CISG. **Secretariat commentary on Article 74 of the 1978 Draft [draft counterpart of CISG article 85]**. Reprinted in Official Records, supra note 5, at 62. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-85.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

<sup>206</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. **Oceana Publications**, n. 351, 1992b. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

<sup>207</sup> ICC. Arbitration Case nº 7197 of 1992. **Failure to open letter of credit and penalty clause case**. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927197i1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

<sup>208</sup> HAMBURG ARBITRATION PROCEEDING, Germany, December 29, 1998. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981229g1.html>>. Acesso em: 12 abr. 2017.

<sup>209</sup> HONNOLD, 2009, p. 520.

<sup>210</sup> ICC Arbitration Case nº 7197, 1992.

comprador terá de ser autorizado a um direito de satisfazer o direito de retenção, proporcionando segurança razoável." <sup>211</sup>

Os tribunais consideram frequentemente os danos decorrentes da conservação das mercadorias nos termos do artigo 85 como danos recuperáveis ao abrigo do artigo 74 da CISG. <sup>212</sup>

Já o artigo 86 da CISG prescreve obrigações ao comprador, que devem ser observadas para que tenha os seus direitos em relação ao bem:

#### Artigo 86

(1) Se o comprador tiver recebido as mercadorias e tiver a intenção de exercer o direito de recusa conferido pelo contrato ou pela presente Convenção, deverá adotar as medidas que forem razoáveis, atendidas as circunstâncias, para a respectiva conservação. O comprador terá direito de reter as mercadorias até que obtenha do vendedor o reembolso dos gastos razoáveis que tiver realizado.

(2) Se as mercadorias remetidas ao comprador tiverem sido colocadas à disposição deste no lugar de destino e o comprador exercer o direito de recusa, este deverá tomar posse das mercadorias por conta do vendedor, quando for isso possível sem pagamento do preço, inconvenientes ou gastos não razoáveis. Esta disposição não se aplicará quando o vendedor ou a pessoa autorizada a tomar posse das mercadorias por conta deste estiver presente no local de destino. Os direitos e obrigações do comprador que tomar posse das mercadorias nos termos do presente parágrafo se regerão pelo parágrafo precedente.<sup>213</sup>

O comprador, como o vendedor, está obrigado a preservar os bens (i) após recebê-los e, (ii) o quando pretende exercer o direito de rejeitá-los. Se ambos os requisitos forem satisfeitos, o comprador deve adotar as medidas que forem razoáveis, atendidas as circunstâncias, para a respectiva conservação. O comprador tem, no entanto, o direito de reter as mercadorias até que o vendedor o reembolse

---

<sup>211</sup> CISG. **CISG case presentation**. Alemanha. 28 de outubro de 1999. Corte de apelação de Braunschweig, Caso Frozen Meat. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991028g1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

<sup>212</sup> CISG CASE PRESENTATION. Alemanha, 1999.

<sup>213</sup> BRASIL, 2014.

das despesas razoáveis incorridas na preservação das mercadorias<sup>214</sup>. A não tomada de medidas razoáveis em relação às mercadorias pode resultar na recusa de um pedido de reembolso das despesas de armazenagem.<sup>215</sup>

Enquanto decorre o prazo para decidir se rejeitam ou não as mercadorias, o comprador tem ainda o dever de preservá-las até que tenha exercido o direito nos termos os artigos 87 e 88<sup>216</sup>.

O artigo 87 da CISG, por sua vez, estabelece que a parte que se encontrar na posse do bem poderá, através de terceiros, exercer o seu dever de preservar o bem, utilizando espaço de terceiros para a armazenagem:

#### Artigo 87

A parte que estiver obrigada a adotar medidas para a conservação das mercadorias poderá depositá-las em armazém de terceiro, por conta da outra parte, desde que os gastos resultantes não sejam não razoáveis.<sup>217</sup>

O depósito das mercadorias em um entreposto (de uma terceira pessoa, se necessário) será à custa da outra parte. No entanto, salvo disposição em contrário, a parte que deposita as mercadorias é principalmente responsável pelo depósito, embora possa solicitar o reembolso da outra parte do contrato de venda<sup>218</sup>. Para serem recuperáveis, as despesas de depósito devem ser razoáveis. Deve-se notar que as despesas não razoáveis só afetam o direito do depositante de obter o reembolso integral. O direito de reembolso só existe em relação a essas despesas

---

<sup>214</sup> CISG. **CISG case presentation**. França. Suprema Corte Francesa, 4 de janeiro de 1995. Caso Fauba v. Fujitsu. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950104f1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

<sup>215</sup> CISG. **CISG case presentation**. China. CIETAC-Shenzhen Arbitration. Caso Cysteine Monohydrate. 6 de junho de 1991. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910606c1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

<sup>216</sup> CISG. **Secretariat commentary on CISG article 86 in Official Records, supra note 5, at 62**. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-86.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

<sup>217</sup> BRASIL, 2014.

<sup>218</sup> CISG. **CISG case presentation**. ICC Arbitration Case nº 7531 of 1994: caso Scaffold fittings. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/947531i1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

que são proporcionais. Além disso, "incorrer em despesas não razoáveis não leva ao risco de a armazenagem num entreposto ser transferida para a outra parte".<sup>219</sup>

Finalmente, o artigo 88 trata do direito das partes que estão obrigadas a preservar os bens de vendê-los. Diz o artigo 88 da CISG:

#### Artigo 88

(1) A parte que estiver obrigada a providenciar a conservação das mercadorias, conforme as disposições dos artigos 85 e 86, poderá vendê-las por qualquer meio apropriado se a outra parte retardar por um tempo não razoável tomar posse delas, aceitar sua devolução ou pagar o preço dos gastos de sua conservação, desde que comunique à outra parte, com antecedência razoável, sua intenção de proceder à venda.

(2) Se as mercadorias estiverem sujeitas a rápida deterioração, ou se sua conservação exigir gastos não razoáveis, a parte que estiver obrigada a providenciar sua conservação conforme as disposições dos artigos 85 e 86 deverá adotar medidas razoáveis para vendê-las. Na medida do possível, deverá comunicar à outra parte sua intenção de proceder à venda.

(3) A parte que vender as mercadorias terá direito de reter, do produto da venda, importância equivalente aos gastos razoáveis que foram realizados com sua conservação e venda, devendo entregar o saldo à outra parte.<sup>220</sup>

O artigo 88 (1) permite à parte que está obrigada a preservar os bens a vendê-los, se a outra parte retardar, por um tempo não razoável, tomar posse delas, aceitar sua devolução ou pagar o preço dos gastos de sua conservação (também conhecida por venda de autoajuda). É uma opção (não uma obrigação)<sup>221</sup>. Existem apenas dois requisitos que a parte vendedora deve cumprir para exercer tal opção: (i) atraso desarrazoado por parte da outra parte na tomada da posse<sup>222</sup>, e (ii) desde que comunique à outra parte, com antecedência razoável, sua intenção de proceder à venda<sup>223</sup>. Esse aviso não precisa estar em uma forma específica: apenas tem de ser adequado às circunstâncias.

---

<sup>219</sup> CISG. **CISG case presentation**. Rússia. 25 de abril de 1995. Processo nº 142/1994, Caso Trucks. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950425r2.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

<sup>220</sup> BRASIL, 2014.

<sup>221</sup> HONNOLD, 2009, p. 526.

<sup>222</sup> CISG. **CISG case presentation**. Rússia, 1995.

<sup>223</sup> CISG. **CISG case presentation**. Alemanha, 1999.

O artigo 88 (2) da CISG autoriza a parte que está obrigada a conservar os bens a vendê-los quando estiverem sujeitos a rápida deterioração, ou se sua conservação exigir gastos não razoáveis (também conhecida por venda de emergência). Neste caso, vender os bens é um dever. A falta de venda dos bens em situação de emergência pode dar lugar a um direito à outra parte de pedir uma indenização.

Segundo Hans Eberstein, dois problemas surgem em relação ao artigo 88, n° 1, e 88, n° 2, não tratados pela CISG: i) consequências jurídicas da não notificação e ii) possibilidade de a outra parte contestar. Quanto ao primeiro, no entanto, foi sugerido que "uma parte que realiza uma venda de autoajuda, sem notificar a sua intenção de fazê-lo, viola uma obrigação contratual acessória e terá a obrigação de compensar a outra parte por qualquer dano resultante. De outro lado, em situação de venda de emergência, uma reclamação por falta de notificação pode ser difícil de ter com êxito. Quanto à segunda questão, alguns autores acreditam que a venda pode ser feita independentemente de qualquer objeção feita pela outra parte, embora esta possa intentar uma ação por violação de uma obrigação de proceder com base na norma de razoabilidade<sup>224</sup>.

Para além das medidas de mitigação de danos positivadas na CISG, que traz o rol somente exemplificativo, encontra-se as medidas de mitigação não positivadas, que são tomadas dentro da razoabilidade, como ilustram alguns julgados que lidam com diferentes tipos de medida de mitigação de danos:

Em sentença arbitral foi aceita a tentativa proporcional de redução de valor como medida mitigatória de danos.

Quanto às medidas do comprador para mitigar o prejuízo. O artigo 77 da CISG prevê: "A parte que invocar o inadimplemento do contrato deverá tomar as medidas que forem razoáveis, de acordo com as circunstâncias, para diminuir os prejuízos resultantes do descumprimento, incluídos os lucros cessantes. Caso não adote estas medidas, a outra parte poderá pedir

---

<sup>224</sup> HANS, E. Eberstein, Annotations 1-32 on Article 88. In: SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). **Commentary on The UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. [S. l.: s. n.], 1998. p. 683. [hereinafter *Annotations 88*].

redução na indenização das perdas e danos, no montante da perda que deveria ter sido mitigada. "

O vendedor não apresentou qualquer prova suficiente para considerar que o comprador não tomou as medidas necessárias para mitigar os danos. A evidência revelou que, em 24 de março, o agente do comprador soube que o vendedor teria dificuldade em fazer entrega no tempo acordado. Consequentemente, o agente do comprador encaminhou uma proposta ao subagente do comprador para aceitar a entrega tardia do vendedor por uma redução no preço de 10%. A própria admissão do vendedor de que uma redução do preço de venda seria justificada quando os produtos sazonais fossem vendidos no final da campanha pareceria implicar que tal proposta teria sido aceitável para o vendedor. Assim, não havia provas suficientes de que o comprador não tomou medidas para atenuar os danos e, por conseguinte, a sua indenização não seria reduzida nos termos do artigo 77 da CISG<sup>225</sup>. (tradução livre).

No caso supraexposto, o comprador propôs ao vendedor, como medida de mitigação dos prejuízos ocasionados pela não observância do prazo de entrega, um desconto de 10%. O Tribunal arbitral entendeu que, pelo fato de o comprador ter ofertado receber as mercadorias fora do prazo, mas com o devido desconto proporcional ao que sofreria por venda no final da estação, estaria cumprindo o seu dever de tentar mitigar o dano nos termos do artigo 77 da CISG, fazendo jus à indenização integral por perdas e danos.

Noutro julgado, a Corte de Arbitragem da Câmara Internacional do Comércio entendeu que a adequada armazenagem da mercadoria até que se efetuasse a venda substitutiva caracterizava uma medida de mitigação de danos:

As reclamações no presente caso são usuais em situações de rescisão de contrato por violação de uma parte. Como previsível e elaborado da seguinte forma:

A primeira parte da acusação (encargos de armazenagem..., custos e despesas) pertence à categoria da conhecida lei romana *damnum emergens* ... O artigo 77 da CISG estabelece que a parte que invoca uma violação do contrato, tem o dever de "mitigar a perda, incluindo a perda de lucro, resultante da violação". No caso em apreço, a dimensão da máquina e a sua especificação obrigaram o comprador a suportar as despesas de transporte e armazenagem, cuidados e manutenção, também foi permitido o custo de

---

<sup>225</sup>. CISG. ICC. **Arbitration case nº 8786 of January 1997**: caso das roupas. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978786i1.html>>. Acesso em: 14 abr. 2017.

modificação de equipamento elétrico para as necessidades do novo comprador fossem atendidas.

A outra parte dos créditos consiste na perda de lucros, que pertencem à categoria de *lucrum cessans* do Direito Romano. O seu tipo de reivindicação está expressamente consignado no Artigo 74. Uma disposição específica no Artigo 75 dá ao vendedor, que revende a mercadoria, o direito de recuperar a diferença entre o preço do contrato e o preço da operação substituta. A perda de lucro foi calculada nessa base<sup>226</sup>. (tradução livre).

Observa-se que a Corte, além de considerar que o vendedor mitigou o dano corretamente, levando em consideração o tamanho das máquinas, ainda condenou a indenização por transporte, armazenagem, alterações elétricas que teve de fazer nas máquinas para atender o novo comprador, e ainda, a recuperação dos lucros na venda substitutiva.

Em outro caso, uma Corte Provincial de Apelação alemã entendeu que a vistoria das mercadorias é medida de mitigação de danos, posto que um comprador de carga a granel de hidróxido de alumínio não cumpriu com o dever de mitigação dos danos por não ter inspecionado as mercadorias recebidas em diferentes carregamentos antes de juntá-las, acabando por contaminar todos os outros carregamentos:

O tribunal considerou que o comprador não tinha examinado as mercadorias a tempo. Em circunstâncias normais, o exame num prazo de um mês teria sido razoável. No entanto, quando as mercadorias entregues são misturadas com fornecimentos anteriores, foi dito que a inspeção imediata era devida, uma vez que o defeito teria sido revelado mesmo através de testes simples (artigo 38 (1) CISG).

O tribunal considerou que, ao misturar o hidróxido de alumínio sem exame prévio, o comprador não tinha tido o devido cuidado de seus próprios produtos; consequentemente, também não conseguiu mitigar sua perda (artigo 77 da CISG)<sup>227</sup>. (tradução livre).

---

<sup>226</sup> CISG. ICC. **Arbitration case nº 7585**. 1992: foamed board machinery case. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927585i1.html>>. Acesso em: 14 abr. 2017.

<sup>227</sup> CISG. **CISG case presentation**. Corte de Apelação Alemã, 21 de agosto de 1997. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970821g1.html>>. Acesso em: 20 abr. 2017.

Neste tópico, nota-se que os meios prescritos expressamente na CISG não são exaurientes, sendo que a parte credora poderá tomar qualquer medida razoável para que o seu dano seja mitigado; da mesma forma, pode-se concluir que os meios de mitigação mais utilizados são as operações substitutivas e as preservações dos bens.

## **2.5 Mitigação de Danos no Transporte a Granel de Mercadorias**

O transporte de cargas a granel representa significativa parcela do transporte internacional de mercadorias; de forma não rara, as mercadorias possuem alto valor e são transportadas em grandes quantidades. Como exemplo, cite-se o transporte de minério de ferro, chapas de aço e a soja brasileira que, em sua grande maioria, escoam por navios graneleiros.

Antes de analisar alguns casos de mitigação de danos no transporte a granel de mercadorias no comércio internacional, é importante salientar algumas das peculiaridades desse tipo de transporte, quais sejam: a habitual utilização de um único conhecimento de embarque para toda a carga, a possibilidade de vendê-la a vários compradores distintos, a impossibilidade, muitas das vezes, de dividir e identificar a carga, e a possibilidade de utilização da ordem de entrega como documento hábil a transferir a propriedade da mercadoria.

Por exemplo, se 40.000 toneladas métricas de trigo forem embarcadas em um navio com cinco porões (ou 40.000 toneladas métricas, de petróleo em um navio com cinco tanques de carga), o carregador venderá mais tarde 25.000 toneladas métricas para um comprador e 15.000 toneladas métricas para outro. É impossível dizer onde termina a primeira parcela do comprador e começa a segunda, exceto que ela estará em algum lugar no meio de um dos porões (ou tanques). É possível que as cargas secas a granel sejam diferenciadas antecipadamente pelo uso de separadores e que as cargas líquidas a granel sejam diferenciadas em embarcações, tais como navios tanque, que transportam muitas cargas diferentes em pequenos tanques.

Em face da situação posta, surge o primeiro problema, tendo em mente que não é possível entregar o conhecimento de embarque original em troca de vários

novos conhecimentos correspondentes às porções respectivas dos compradores, uma vez que o conhecimento de embarque deve ser emitido quando da expedição ou logo depois<sup>228</sup>.

O segundo problema que é saber se o *Delivery Order* ou pertence de um navio é um documento hábil a representar a mercadoria para efeitos do artigo 58º CISG.

O terceiro problema é que os contratos-tipo para a venda de cargas a granel frequentemente excluem expressamente a aplicação da CISG, a citar a Associação Comercial de Cereais e Alimentos, mais conhecida pela sua sigla em inglês GAFTA - *Grain and Feed Trade Association*, em seu contrato de número 100, na cláusula 28(b)(*CIF terms bulk grain*); no contrato nº. 119, na cláusula 27(b)(*FOB terms bag or bulk grain*)<sup>229</sup>; da mesma forma a Federação das Associações de Óleos, Sementes e Gorduras Ltd, também conhecida como FOSFA - *Federation of Oils, Seeds and Fats Associations Ltd*,<sup>230</sup> em seu contrato modelo nº 24, na cláusula 27(b) (*CIF terms soyabeans*); contrato nº 53, cláusula 28(b) (*FOB terms bulk vegetable and mineral oil*).<sup>231</sup>

Por fim, um quarto problema apontado na doutrina, qual seja, a dificuldade de se promover a adequada identificação da mercadoria no transporte a granel para que se possa transferir a responsabilidade nos termos do artigo 67 (2)<sup>232</sup> da CISG, o qual prevê que “o risco não se transferirá ao comprador até que as mercadorias estejam claramente identificadas para os efeitos do contrato, mediante a marcação das mercadorias, pelos documentos de expedição, por comunicação enviada ao comprador ou por qualquer outro modo.”

Concernente à impossibilidade de se emitir um novo conhecimento de embarque para representar parcela da mercadoria, a divisão de uma carga emitida

---

<sup>228</sup> S.I.A.T. Di Del Ferro v. Tradax Overseas, S.A. [1978] 2 Lloyds Rep. 470 a 493 por Donaldson J.

<sup>229</sup> GAFTA. **Grain and Feed Trade Association**. Disponível em: <<http://www.gafta.com/Contracts-2016>>. Acesso em: 21 abr. 2017.

<sup>230</sup> FOSFA - Federation of Oils, Seeds and Fats Associations. Disponível em: <<http://www.fosfa.org/contracts/>>. Acesso em: 21 abr. 2017.

<sup>231</sup> CISG. Advisory Council. **Opinion nº 11**. Issues raised by documents under the CISG focusing on the Buyer's payment duty. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op11.html>>. Acesso em: 21 abr. 2017.

<sup>232</sup> BRASIL, 2014.

sob um único conhecimento de embarque poderá ser efetivada por meio de *Delivery order* ou *pertence*.

Já lecionava Octaviano Martins, (2015, p. 530), que “a *delivery order* ou *pertence* é um documento utilizado para permitir o fracionamento de um determinado carregamento ou a entrega de mercadorias a diferentes destinatários embora abrangidos por um único conhecimento.”<sup>233</sup>

Nesse sentido harmônico, o Conselho Consultivo da CISG emitiu a Opinião de nº 11:

When goods are carried in bulk, a document known as a ship`s delivery order is often generated by the carrier. The shipper of goods carried in an undifferentiated bulk may sell parts of the cargo to different buyers. The seller, who holds a single bill of lading for the whole cargo, must be able to split the cargo if it is to sell parts of it to different buyers. That is achieved by the seller-shipper surrendering the bill of lading to the carrier in return for several ship`s delivery orders corresponding to the amounts to be delivered to each of the buyers. The seller-shipper tenders a delivery order to each buyer, who takes delivery from the carrier of the quantity of cargo corresponding to its delivery order.<sup>234</sup>

Assim, restou pacificado que a emissão da *pertence* supre a necessidade do conhecimento de embarque para que a mercadoria seja negociada e entregue de forma individualizada ao comprador.

No que tange à discussão sobre se a *pertence* é documento eficaz para representar a mercadoria e transferir a propriedade nos termos do artigo 58 da CISG, a própria Opinião nº 11 do Conselho Consultivo da CISG manifesta que a *delivery order* ou *pertence* de um navio deve ser qualificada como o documento que representa as mercadorias nos termos do artigo 58 da CISG, caso a emissão desse documento seja permitida ao abrigo do contrato de venda. Para todos os efeitos práticos, a *pertence* funciona da mesma forma que um conhecimento de embarque, exceto que

---

<sup>233</sup> OCTAVIANO MARTINS, Eliane M. **Curso de direito marítimo**: contratos e processos. Barueri: Manole, 2015. v. 3. p. 530.

<sup>234</sup> CISG. Advisory Council. Opinion nº 11.

se aplica a uma porção indiferenciada da carga no navio. Cada comprador precisa da ordem de entrega do navio para tomar posse de sua parte dos bens no navio<sup>235</sup>.

Emanuel Januário da Costa Gomes faz importante observação quanto às pertences ao dividi-las em pertence própria, emitida pelo transportador e tendente a apresentar a mercadoria e a sua propriedade, e a pertence imprópria, emitida pelo consignatário da carga e não sendo tendente à transferência de propriedade e à responsabilização do transportador:

O pertence emitido por ordem do portador legítimo do BL determina a entrega (delivery order) da parte da mercadoria titulada em um BL ao portador legítimo do documento nessa sequência emitido (o pertence). A emissão de pertences tem a grande vantagem de facilitar a negociação fracionada da mercadoria titulada pelo conhecimento, tendo conhecido um grande desenvolvimento a partir do século XIX nas compras e vendas marítimas, em especial na venda CIF. Obedecendo à lógica e à natureza do conhecimento de carga, o transportador terá toda a vantagem em “abater” no conhecimento de carga original as mercadorias destacadas representadas pelo novo documento – pelo novo e cumulativo conhecimento, na modalidade de pertence. Se não o fizer, poderá ser responsabilizado por um novo portador legítimo do conhecimento (sem a menção do pertence emitido) para a entrega da mesma mercadoria que será, naturalmente, o objeto de exigência de entrega pelo portador legítimo do pertence. Diferente deste pertence emitido pelo transportador (o pertence próprio), relativamente ao qual não deixa de suscitar dificuldades de conhecimento (normalmente o carregador), constituindo – apesar do seu caráter unilateral, sob o ponto de vista documental – a manifestação documentada de um acordo ente o portador legítimo do conhecimento e um terceiro designado que, não tendo, por essa via, qualquer direito a exigir a entrega da mercadoria ao transportador legítimo poderá exigir ao emitente. Contudo, diversamente do que acontece com o portador legítimo do conhecimento de carga – e logo também, do pertence próprio – que tem, face ao transportador, um crédito à entrega da mercadoria, mas que também se pode arvorar titular de um direito real sobre a mesma, o titular do conhecimento impróprio apenas tem um direito face ao emitente, não podendo arvorar-se titular das mercadorias em causa, já que o pertence não representa as mercadorias. Identifica-se, finalmente uma delivery order emitida pelo consignatário da carga, documento esse que já não representará as mercadorias a bordo, não podendo dar lugar a qualquer ação contra o transportador.<sup>236</sup>

---

<sup>235</sup> CISG. Advisory Council. Opinion nº 11.

<sup>236</sup> COSTA GOMES. Manuel Januário da. **O ensino do direito marítimo: soltar das amarras do direito da navegação marítima**: relatório sobre o programa, conteúdos e métodos de ensino. Coimbra: Almedina, 2005. p. 236-238.

Isso posto, resta patente que a *delivery order* ou pertence pode ser instrumento representativo da mercadoria, tendente a transferir a propriedade e responsabilizar o transportador desde que seja a chamada pertence própria, emitida pelo próprio transportador, e que poderá ser abatida do conhecimento de embarque original.

Quanto à exclusão da aplicação da CISG nos contratos internacionais de compra e venda que envolvam transporte a granel, o Conselho Consultivo da CISG tem utilizado como paradigma julgado prescrevendo que a renúncia à CISG deve ser expressa e clara:

Em 26 de julho de 2011, um comprador suíço iniciou uma arbitragem perante o Tribunal de Arbitragem Comercial Internacional da Câmara de Comércio e Indústria da Ucrânia contra um vendedor ucraniano por uma violação das obrigações contratuais de fornecimento de milho sob contrato datado de 14 de junho de 2010.

O contrato especificou a lei ucraniana como a lei aplicável no contrato. A parte 14 do contrato incorporou as disposições do contrato padrão 200 da Associação Comercial de Cereais e Alimentos (GAFTA No. 200), observando que elas deveriam ser aplicadas a menos que contradissem as disposições do contrato subjacente. O GAFTA No. 200 no artigo 22 exclui a aplicação da CISG. Uma das principais questões levantadas pelas partes foi a questão da aplicabilidade da CISG.

O tribunal fundamentou que o contrato subjacente prevê a aplicação da lei da Ucrânia, como a Ucrânia é parte da CISG, o tribunal observou que a Convenção faz parte, portanto, da lei da Ucrânia e, por conseguinte, é a lei aplicável nos termos do artigo 1.º da CISG.

O tribunal acrescentou que, nos termos do artigo 6º da CISG, "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". No contrato subjacente, contudo, as partes não excluíram expressamente a aplicação da CISG. O tribunal observou que as disposições da Gafta No. 200 são subsidiárias das disposições do contrato. Por conseguinte, à luz da escolha das partes pelo direito ucraniano, as disposições do Gafta nº 200 que excluem a aplicação da CISG contradizem com as disposições do contrato subjacente e, conseqüentemente, não devem ser aplicadas. Em conformidade com este raciocínio, o tribunal aplicou a CISG observando que, se as partes quiserem excluir a CISG ou determinadas disposições, sua intenção deve ser expressa e clara. O tribunal acrescentou que, em conformidade com o artigo 7.º da CISG, a lei ucraniana que rege os contratos nacionais deve ser aplicada ao contrato a título subsidiário.<sup>237</sup>

---

<sup>237</sup> CISG. **CISG case presentation**. Ucrânia. 23 de janeiro de 2012. Processo de Arbitragem. Caso do milho. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/120123u5.html>>. Acesso em: 21 abr. 2017.

Relativamente ao quarto problema apontado, é comum que as mercadorias sejam expedidas com o objetivo de cumprir um contrato de venda, mas a remessa seja tal que não seja possível distinguir as marcações das embalagens, se existirem, ou dos documentos que acompanham, de modo a identificar que as mercadorias se destinam a preencher esse contrato específico. Essa situação é comum no transporte de mercadorias a granel que satisfaçam mais que um contrato. Por exemplo, um vendedor pode enviar 10.000 toneladas de trigo para cumprir suas obrigações de entregar 5.000 toneladas para cada um de dois compradores.

Em qualquer dos casos em que as mercadorias não são identificadas no contrato (claramente identificadas no contrato, quer por marcas nos produtos, por documentos de expedição, por notificações dadas ao comprador ou de outra forma), o artigo 67 (2) da CISG prevê que "o risco não se transferirá ao comprador até que as mercadorias estejam claramente identificadas para os efeitos do contrato, mediante a marcação das mercadorias, pelos documentos de expedição, por comunicação enviada ao comprador ou por qualquer outro modo". Em vez disso, passa no momento em que o vendedor envia ao comprador um aviso da remessa que especifica as mercadorias<sup>238</sup>.

Honnold aconselha que o requisito de identificação é projetado para impedir que um vendedor alegue falsamente, após os bens sofrerem acidente, que estes eram os bens adquiridos pelo comprador. Qualquer identificação da mercadoria tendente a prevenir esse abuso deve ser suficiente. No entanto, no caso de uma venda a granel (por exemplo, metade para A, metade para B), afirma Honnold que "os compradores não devem ser considerados como tendo concordado com a partilha de perdas, a menos que este resultado seja claramente indicado no contrato."<sup>239</sup>

Após a análise das principais controvérsias que circundam o transporte a granel na compra e venda internacional de mercadoria, passa-se a analisar a mitigação dos danos nos contratos de compra e venda internacional de mercadorias que utilizam o transporte a granel.

---

<sup>238</sup> UNCITRAL, 1997.

<sup>239</sup> HONNOLD, John O. **Uniform law for International sales under the 1980 United Nations Convention**. 2nd Ed. Hague: Kluwer Law International, 1999. p. 464.

É importante destacar que todos os meios de mitigação de danos já elencados no tópico 2.3 do presente trabalho, tanto os instrumentos de mitigação expressos quanto os não expressos na CISG, aplicam-se nos contratos de compra e venda internacional de mercadorias que se utilizam do transporte a granel.

Para maior compreensão prática, analisam-se alguns julgados de mitigação dos danos no transporte a granel na compra e venda internacional de mercadorias sob a aplicação da CISG.

A Comissão de Arbitragem Chinesa entendeu que o comprador mitigou os seus danos quando recebeu o carregamento a granel de silício metálico e descobriu que este não estava em conformidade com o estipulado no contrato. Assim, com o fito de mitigar os danos sofridos, negociou uma venda das mercadorias com o devido desconto como meio de mitigação de dano, e reivindicou indenização pelo que deixou de ganhar:

Um vendedor chinês (requerido) e um comprador de Hong Kong (requerente) concluíram um contrato para exportar silício metálico. Uma vez que as mercadorias não estavam em conformidade com o contrato, o comprador revendeu a mercadoria a um preço reduzido e reivindicou danos ao vendedor.

O Tribunal de Arbitragem observou que o comprador havia solicitado uma nova inspeção o mais cedo possível e informado o vendedor da qualidade inaceitável das mercadorias dentro de um prazo razoável, de acordo com os artigos 38 e 39 da CISG. Quanto ao artigo 40 da CISG, referido pelo comprador, o Tribunal considerou que o vendedor foi privado dos direitos concedidos pelo contrato devido às modificações que tinha feito nos documentos e, portanto, não podia considerar a violação do prazo de prescrição pelo comprador como defesa.

O Tribunal declarou que o comprador tinha direito a uma entrega substituta de mercadorias como parte da compensação. O Tribunal também concluiu que o vendedor não havia respondido ao comprador dentro de um prazo razoável e que as medidas tomadas pelo comprador para celebrar um acordo com seu próprio cliente eram medidas razoáveis para mitigar prejuízos nos termos dos artigos 74 e 77 da CISG. O Tribunal declarou que o vendedor deveria ser responsabilizado pela indenização dos danos sofridos pelo comprador como resultado da violação do contrato do vendedor, incluindo os juros, nos termos dos artigos 78 e 84 da Convenção.<sup>240</sup>

---

<sup>240</sup> CLOUT case 852. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V09/827/03/PDF/V0982703.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 18 abr. 2017.

Em outro caso, essa Comissão entendeu que, em compra e venda de chapas de aço, o vendedor tomou, corretamente, como medida de mitigação de danos, a decisão de efetivar a venda substitutiva das mercadorias, tendo em vista a negativa de pagamento da carta de crédito:

Compra e venda de chapas de aço a laminada, transporte a granel, carta de crédito em desconformidade com os documentos. Um vendedor austríaco (requerente) e um comprador chinês (requerido) celebraram um contrato para a venda de chapas de aço laminadas a quente. Mais tarde, ao vendedor foi recusado o pagamento dos bens devido a inconsistências entre a carta de crédito e os documentos apresentados por ele. O comprador apresentou uma proposta para lidar com as mercadorias, mas o vendedor não concordou e vendeu os bens para outra empresa. Em seguida, apresentou um pedido de diferença de preço e perda de lucro.

Depois de considerar o litígio em questão se as inconsistências entre os documentos exigidos e a carta de crédito constituíam uma violação fundamental do contrato, o Tribunal considerou que, uma vez que o comportamento do banco estava fora do âmbito da revisão, o Tribunal não tomaria qualquer decisão sobre se o banco tinha o direito de recusar o pagamento devido às inconsistências entre a carta de crédito e os documentos.

O Tribunal considerou que mesmo que o banco emissor tivesse razões suficientes para recusar o pagamento contra a carta de crédito, isso não seria motivo suficiente para o comprador rescindir o contrato de venda. Nos termos do artigo 49º, n° 1, alínea “a”, da CISG, o comprador só pode declarar rescindido o contrato de venda se o vendedor tiver cometido uma violação fundamental. De acordo com o artigo 25 da CISG, a violação do contrato pelo vendedor só seria fundamental se resultasse em tal prejuízo para o comprador, que o privaria substancialmente do que ele podia esperar do contrato. O Tribunal considerou que as inconsistências nos documentos apresentados pelo vendedor não eram suficientes para constituir uma violação fundamental. Por conseguinte, o comprador não tinha o direito de declarar o contrato rescindido.

Uma vez que a operação de cobertura pelo vendedor foi uma revenda razoável, o Tribunal condenou o comprador a compensar o vendedor pela diferença de preço de acordo com o artigo 75 da CISG. Além disso, o comprador foi condenado a pagar juros (artigo 78.º CISG) e condenado a pagar outras custas relativas ao processo de arbitragem.<sup>241</sup> (tradução livre).

---

<sup>241</sup> CISG. **Case 854:** People’s Republic of China: China International Economic & Trade Arbitration. Cai Jue Shu Hui Bian, p. 921-927. Disponível em: <<http://cisgw3.law.bpace.edu/cases/960215c1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

Em outro julgado, a Corte de Apelação americana entendeu que na venda de gasolina a granel a venda substitutiva realizada e a vistoria da mercadoria antes do embarque são medidas de mitigação de danos:

O vendedor, uma empresa com sede nos Estados Unidos, concordou em vender 140 mil barris de gasolina sem chumbo ao comprador, uma empresa com sede no Equador. O contrato previa que o teor de goma da gasolina deveria ser inferior a três miligramas por cem mililitros, conforme certificação a ser realizada antes do embarque. A entrega deveria ser "CFR La Libertad-Ecuador. No contrato foi eleita a aplicação das Leis da República do Equador.

O terceiro certificou que a limitação de conteúdo de goma estava satisfeita antes da expedição. No entanto, o comprador testou o óleo após recebê-lo em La Libertad e constatou que o limite não foi satisfeito. O comprador recusou-se a aceitar a entrega do óleo e recorreu a uma carta de garantia. O vendedor vendeu o óleo a seu fornecedor por um valor inferior e processou o comprador pela rescisão do contrato e pela compensação da Carta da garantia. O tribunal distrital, aplicando a legislação nacional equatoriana, concedeu julgamento sumário ao comprador. O vendedor recorreu.

O tribunal de recurso concluiu que o contrato era regido pela Convenção porque as partes tinham os seus locais de atividades em dois Estados contratantes diferentes nos termos do art. 1 (1) (a) CISG. Aplicando uma "exigência afirmativa de exclusão" porque promovia melhor a aplicação uniforme da Convenção e a boa-fé no comércio internacional, o tribunal também considerou que as partes não haviam excluído a aplicação da Convenção ao escolherem as leis do Equador posto que o Equador era um Estado Contratante (artigo 6º da CISG).

A corte considerou que o vendedor não tinha violado seu contrato com respeito à qualidade do óleo vendido porque o risco da perda já tinha passado ao comprador. (Artigo 36.º, n.º 1, da CISG). O tribunal também declarou que os Incoterms são "incorporados" à Convenção nos termos do artigo 9.º, nº 2, porque são bem conhecidos no comércio internacional mesmo que a sua utilização não seja global. O Incoterms relevante afirma que o risco de perda passa quando as mercadorias passam pela amurada do navio. Tendo designado um terceiro para inspecionar a gasolina antes do embarque, o comprador deveria ter descoberto a não conformidade ("defeito") antes de a gasolina ser embarcada de acordo com o art. 39 (1) CISG. Somente se o vendedor "soubesse ou não pudesse ignorar" a não-conformidade no momento em que o risco passou, o vendedor seria responsável com base no art. 40 CISG.

O tribunal de apelação, portanto, inverteu a decisão do tribunal inferior e determinou que o caso voltasse a juízo de piso para que fosse apurado quando o vendedor tinha fornecido gasolina em desconformidade por não adicionar suficiente inibidor de goma.

Pela análise do caso supraexposto, observar-se que, por parte do comprador, este tentou reduzir ou evitar qualquer prejuízo na medida em que realizou vistoria da

mercadoria no embarque e no recebimento, o que propiciou uma notificação do vendedor em tempo razoável.

Por parte do vendedor, nota-se que, após ter sido notificado da rescisão do contrato por parte do comprador, que alegava a não conformidade, efetivou uma venda substitutiva, com o intuito de ver mitigados os seus danos.

Em outro caso, o Instituto de Arbitragem dos Países Baixos entendeu a vistoria da mercadoria e a suspensão do contrato de fornecimento de petróleo bruto de vários vendedores, pelo lado do vendedor, que efetivou a venda substitutiva da mercadoria não aceita pelo comprador, como sendo medida de mitigação de prejuízo:

As demandantes no presente processo, várias empresas neerlandesas, seguidamente designadas por “vendedores”, estavam ativas na exploração de campos de gás offshore na plataforma continental dos Países Baixos. O comprador, uma empresa inglesa, foi um dos principais players internacionais no campo da exploração, produção e refinação de petróleo bruto e distribuição de produtos petrolíferos e gás. Em 1993 e 1994, as partes celebraram doze contratos relativos ao fornecimento de uma mistura de petróleo bruto denominada “Rijn Blend”. Em 11 de junho de 1998, o comprador informou aos vendedores que não aceitaria a próxima entrega da Rijn Blend, devido a altos níveis de mercúrio nela encontrados a transformação ou as vendas eram impossíveis. Em 16 de junho de 1998, o comprador notificou os vendedores que suspenderia a entrega até que uma solução para os problemas de mercúrio fosse encontrada. No entanto, nenhuma solução foi encontrada. Portanto, o comprador deixou alguns contratos expirarem e rescindiu os outros contratos. Entretanto, os vendedores venderam a mistura de Rijn que não foi aceita pelo comprador a terceiros com uma alegada perda em comparação com o preço do contrato.

Em Maio de 2000, os vendedores iniciaram um processo de arbitragem contra o comprador no NAI (Netherlands Arbitration Institute). Os vendedores alegaram que a mistura de Rijn, mesmo com níveis aumentados do mercúrio, estava em conformidade com o contrato desde que nenhuma exigência de qualidade específica foi acordada. Assim, o comprador violou o contrato ao não aceitar a entrega e suspender suas obrigações contratuais. Os vendedores reclamaram danos. Por outro lado, o comprador declinou qualquer responsabilidade e declarou que os produtos não estavam em conformidade com o contrato porque os vendedores sabiam ou deviam ter sabido, uma vez que a Rijn Blend é utilizada no negócio da refinaria, que a Rijn Blend com níveis tão elevados de mercúrio pode causar danos. Devido a esta não conformidade, o comprador sustentou que tinha o direito de recusar a entrega e suspender as suas obrigações nos termos dos contratos.

O Tribunal Arbitral decidiu que a Rijn Blend não satisfazia a norma de qualidade razoável, porque o preço acordado pelas partes não seria pago com os níveis aumentados de mercúrio. Além disso, não houve problemas de qualidade nos primeiros anos logo após que os contratos foram fechados e, portanto, o comprador poderia esperar um nível de qualidade constante da

Rijn Blend. Assim, o Tribunal Arbitral concluiu que o comprador tinha o direito de suspender as entregas futuras de acordo com o artigo 73 (1) da CISG, uma vez que os contratos eram contratos a prestações.

No entanto, o Tribunal Arbitral considerou que o comprador, relativamente à prestação de Junho, não tinha cumprido o disposto no artigo 71.º, nº 3, da CISG, o que exige uma notificação imediata da suspensão da entrega. O comprador tinha falado com um terceiro sobre as suas intenções de suspender a entrega, mas este terceiro tinha apenas sido dada autoridade em certos assuntos comerciais. O terceiro não podia ser considerado um agente expresso nem implícito dos vendedores e, portanto, discutindo a questão com esta terceira parte não constituía um aviso como exigido pelo artigo 71 (3) da CISG.<sup>242</sup>

Tem-se, pois, que a conduta de inspecionar a mercadoria no recebimento evitou que o comprador recebesse uma mercadoria em desconformidade com o que tinha contratado, bem como a rápida venda substitutiva minorou os prejuízos do vendedor que teve a mercadoria recusada.

A Câmara de Arbitragem Federal de Comércio Russa decidiu que o comprador agiu de forma correta ao rescindir o contrato, mas não teve direito à indenização por danos, posto que ele não comprovou que tomou medidas razoáveis para mitigar o dano.

Uma empresa russa, o comprador, interpôs uma ação contra uma empresa indiana, o vendedor, para que o tribunal reconhecesse que a rescisão do contrato pelo comprador foi legal, posto que o vendedor não cumpriu com a condição de enviar toda a mercadoria em um único navio exclusivamente fretado e segurado apenas para esse transporte e no prazo apontado pelo comprador.

O comprador também reclamou uma indenização por perdas incorridas em conexão com a rescisão do contrato. O vendedor apresentou um pedido reconventional de indenização por perdas incorridas como resultado da rescisão do contrato pelo comprador. O vendedor alegou que a interpretação do comprador das condições contratuais relativas à utilização exclusiva do navio segurado era incorreta.

O tribunal observou que, de acordo com o artigo 8 da CISG, a conduta de uma parte deve ser interpretada de acordo com sua intenção, quando a outra parte sabia ou não podia ignorar qual era essa intenção. Resulta das disposições do contrato e da correspondência comercial entre as partes que

---

<sup>242</sup> CISG. **CISG case presentation**. Netherlands. 15 de outubro de 2002. Arbitration Institute, Case nº 2319 (Condensate crude oil mix case). Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021015n1.html>>. Acesso em: 23 abr. 2017.

o vendedor tinha conhecimento da intenção do comprador de garantir a melhor qualidade possível para o produto alimentar a fornecer e de excluir a utilização do navio para o transporte de qualquer carga, exceto seus próprios produtos. O tribunal, portanto, concluiu que o vendedor tinha a obrigação de fretar todo o navio exclusivamente para o transporte da carga do comprador. O tribunal considerou que, uma vez que o vendedor não tinha cumprido as exigências do comprador em relação ao navio, o comprador tinha o direito de negar ao vendedor a permissão para usar um navio que não correspondia às disposições do contrato.

O tribunal concluiu ainda que, tendo em conta a interpretação infundada do vendedor da disposição relativa à "exclusividade" do navio e a sua recusa em satisfazer os requisitos razoáveis do comprador, o requerente tinha motivos suficientes para considerar que o comportamento do demandado constituía uma violação fundamental do contrato (Artigo 72.º CISG). Uma vez que o contrato tinha sido legalmente rescindido pelo comprador, o tribunal concluiu que não havia base jurídica para conceder o pedido reconvenicional, que rejeitou de imediato. No que diz respeito ao pedido de indenização por danos causados pelo descumprimento do contrato do comprador, o tribunal considerou que, embora a restituição fosse possível nos termos do artigo 81.º da CISG, o pedido de indenização do comprador deveria ser rejeitado pela ausência de evidência para apoiar a reivindicação. A reclamação do comprador por indenização por perdas e lucro cessantes (caracterizado como o montante que poderia ter sido obtido como resultado do investimento em contas de depósitos bancários, moeda estrangeira vinculada na carta de crédito) foi concedido, de acordo com o artigo 74 da CISG.<sup>243</sup> (tradução livre).

No caso supraexposto, fica claro que em nenhum momento o comprador comprovou que tentou medida alternativa para mitigar o dano e impedir a rescisão do contrato. Poderia ter ofertado uma redução do preço ao vendedor e, em troca, ele próprio comprador cuidaria do transporte. Não tendo comprovado que tomou as medias razoáveis para mitigar o dano, teve indeferida a sua indenização por danos ocasionados pela rescisão, tendo sido somente deferida a indenização por lucros cessantes.

Neste tópico foram contempladas as peculiaridades da compra e venda internacional de mercadorias quando envolve o transporte a granel, principalmente no que se refere à individualização da mercadoria, à transferência de responsabilidade e à documentação pertinente.

---

<sup>243</sup> CISG. **Case 473**: CISG 8; 72; 81. Russian Federation: Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian. Federation Chamber of Commerce and Industry Arbitral award in case nº 238/1998. 7 June 1999. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990607r1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa analisou como a Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadoria pretende mitigar os danos provenientes de inadimplementos contratuais no comércio internacional, bem como se o sistema de mitigação de danos posto na Convenção é eficaz.

O primeiro capítulo mostrou que, após quase 60 anos de estudos e discussões sobre a unificação das normas sobre compra e venda internacional de mercadorias, em 11 de abril de 1980 finalmente foi aprovada a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, (CISG), em Viena, já ratificada por 85 países.

O Brasil firmou essa Convenção e passou por um longo período de ratificação da Convenção, desde o ano de 2009 até 4 de março de 2013, quando foi formalizado o depósito perante a Secretaria Geral, passando a integrar o ordenamento jurídico pátrio em 16 de outubro de 2014, com a sua promulgação pelo Decreto nº 8.327; no plano jurídico externo, já emanavam os seus efeitos desde 1º de abril de 2014.

Os princípios que permeiam a Convenção, a todo o momento refletem a influência da boa-fé objetiva, bem como o dever das partes de mitigar o dano através de um comportamento cooperativo pela busca da indenização integral.

A Convenção será aplicada sempre que vendedor e comprador, tenham seus estabelecimentos em Estados diferentes, e estes sejam parte da CISG, ou quando a relação contratual entre as partes decidir que serão aplicadas as normas do Direito internacional Privado de determinado Estado e este, por sua vez, for signatário da CISG.

Ao primeiro capítulo, também foram inseridos inaplicabilidade da CISG, bem como a possibilidade de as partes convencionarem a sua inaplicabilidade, em verdadeira representação da liberdade contratual. Da mesma forma, ficou claro que, para a formação do contrato internacional de compra e venda de mercadorias, a Convenção adotou o princípio da liberdade de formas, sendo possível até mesmo a contratação verbal, salvo quando os países signatários fizerem a ressalva de que o contrato deve respeitar forma própria.

No segundo capítulo está o cerne deste trabalho.

Em um primeiro momento, analisou-se que, na grande maioria das vezes em que uma das partes não cumpre com as obrigações e deveres postos pela Convenção e pelo contrato, esta ação poderá gerar um dano, seja pelo não recebimento da mercadoria, seja pelo recebimento das mercadorias fora da qualidade, quantidade e tipo, seja por inobservância do prazo, ou por qualquer outro motivo já posto, sendo que todos são tendentes de ocasionar danos.

Observou-se que a mitigação dos danos tem origem direta do instituto do *duty to mitigate de loss*, que impõe um dever de legalidade entre as partes para que possam agir de forma a minorar os respectivos danos. Assim, respondendo ao quesito posto no início deste presente trabalho, a Convenção pretende mitigar os danos no comércio internacional através de ações tomadas por parte do credor da obrigação, tendente a minorar os potenciais danos e, nesta senda, a CISG criou um sistema para mitigar os danos no comércio internacional de mercadorias.

Esse sistema de mitigação de danos é composto por instrumentos típicos e atípicos, posto que os instrumentos elencados pela Convenção não são exaurientes, e as partes contratantes devem tomar as medidas necessárias e possíveis para que o dano não seja agravado. A parte que a perda aproveita não pode permanecer deliberadamente inerte diante do dano. O agravamento do prejuízo, em razão da inércia do credor, é verdadeira infringência aos deveres de cooperação e lealdade entre as partes.

A compra e venda substitutiva, bem como as medidas de preservação das mercadorias, são os meios de mitigação de danos mais utilizados, tendo sido apontados na jurisprudência internacional outras medidas, tal como o recebimento da mercadoria com desconto, a manutenção da mercadoria, dentre outras medidas.

Foi salientado que o sistema de mitigação visa à preservação do contrato, somente sendo aceitável a rescisão quando o inadimplemento for substancial. Para que sejam aplicadas as medidas mitigatórias, a CISG prescreve requisitos que devem ser observados, quais sejam, o risco premente, ou a efetiva rescisão do contrato em face do inadimplemento de uma das partes, e que o modo e o prazo de sua realização devem ser razoáveis.

Noutro ponto, constatou-se as peculiaridades da compra e venda internacional de mercadorias quando utilizado o transporte a granel. Neste ponto, verifica-se que no transporte a granel, concernente à impossibilidade de se emitir um novo conhecimento de embarque para representar parcela da mercadoria, a divisão de uma carga emitida sob um único conhecimento de embarque poderá ser efetivada por meio de *Delivery order* ou *pertence*, nos termos da própria Opinião nº 11 do Conselho Consultivo da CISG. Quanto à praxe que tem sido constante, isto é, a exclusão da aplicação da CISG nos contratos internacionais de compra e venda que envolvam transporte a granel, o Conselho Consultivo da CISG, na Opinião Consultiva nº 11, salientou que essa exclusão deve ser expressa e clara.

Outra questão apontada é a dificuldade de identificação da mercadoria no transporte a granel, sua individualização e representação documental. Neste ponto, restou pacificado que, regra geral, nos casos em que as mercadorias não são identificadas no contrato (claramente identificadas no contrato, quer por marcas nos produtos, por documentos de expedição, por notificações dadas ao comprador ou de outra forma), o risco somente será transferido no momento em que o vendedor enviar ao comprador um aviso da remessa que especifique as mercadorias. Se assim não o fizer, e a mercadoria se perder, será por conta e risco do vendedor.

O sistema de mitigação de danos da CISG se aplica em sua integralidade no transporte a granel, com as partes agindo com o mesmo dever de cooperação e lealdade entre si.

Por fim, respondendo o problema posto na introdução deste trabalho, qual seja, como a CISG pretende mitigar os danos no comércio internaciona? Conclui-se pela confirmação da hipótese levantada no início do presente trabalho, tendo a CISG precrito verdadeiro sistema de mitigação de danos, que tem se provado eficaz, posto que a unificação trouxe maior segurança jurídica, de vez que nas normas aplicáveis ao contrato são conhecidas previamente pelos contratantes e, da análise dos casos colacionados, pôde-se constatar que, efetivamente, foram reduzidos os danos ocasionados pelo inadimplemento das obrigações, e as reparações de danos e lucros cessantes ocorreram em sua integralidade.



## REFERÊNCIAS

- AUDIÊNCIA provincial de Valencia. Sección 8ª (Espanha), 31-03-2005. Disponível em: <<http://www.cisgspanish.com/seccion/jurisprudencia/espana/?provincia=Valencia>>. Acesso em: 20 abr. 2017.
- AUDIT, Bernard. **La vente internationale de marchandises**. Paris: LGDJ, 1990.
- BASSO, Maristela. **Curso de direito internacional privado**. São Paulo: Atlas, 2009.
- BASTOS, Celso Ribeiro; KISS, Eduardo Amaral Gurgel. **Contratos internacionais**. São Paulo: Saraiva, 1990.
- BATISTA, Luiz Olavo. **Contratos internacionais**. São Paulo: Lex Magister, 2011.
- BENETI, Ana Carolina. **Brasil e a vigência, em 2014, da Convenção de Viena das Nações Unidas de 1980 sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)**. 2014. Disponível em: <<http://www.cisg-brasil.net/downloads/Anexo%20BI%202.288a.pdf>>. Acesso em: 2 jan. 2017.
- BORN, Gary. Choice of substantive law in international arbitration. In: INTERNATIONAL arbitration: cases materials. Hague: Kluwer Law International, 2014. p. 2614-2778. Disponível em: <<http://www.kluwerarbitration.com/CommonUI/book-toc.aspx?book=TOC-Born-2014>>. Acesso em: 2 fev. 2017.
- BORYSEWICZ, Michael. **Convention et projets de conventions sur la vente internationale de marchandises**: les ventes internationales de marchandises: atos do Colóquio da Fondation Interntionale por l'Enseignement du Droit des Affaires, Aix-en-Provence, 7-8 mars 1980. [S. l.]: Ed. Economica, 1981.
- BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2012.
- BRASIL. **Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014**: promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias - Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm)>. Acesso em: 19 abr. 2017.
- BRASIL. **Lei nº 12.376, de 30 de dezembro de 2010**. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2010/Lei/L12376.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Lei/L12376.htm)>. Acesso em: 6 abr. 2017.
- BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. REsp 1325862/PR, Rel. Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO, Quarta Turma, julgado em 05/09/2013, **DJe**, 10 dez. 2013.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. REsp 758518 PR. 2005. Disponível em: <<https://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/15305610/recurso-especial-resp-758518-pr-2005-0096775-4-stj>>. Acesso em: 22 abr. 2017.

CÂMARA de Indústria e Comércio da Federação Russa. Disponível em: <<http://gisgw3.law.pace.edu/case/040409r1.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

CASADO FILHO, Napoleão. Breve introdução sobre a CISG e sua aplicação no Brasil. In: VENOSA, Silvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.) **Convenção de Vienna: contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Atlas, 2014. p. 11-20.

CHINA, 29 September 2004. CIETAC Arbitration proceeding (India rapeseed meal case). Case 1600. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040929c1.html>>. Acesso em: 14 abr. 2017.

CHINA. Fujian High People's Court. **San Ming Trade Co. Ltd. v. Zhazhou Metallic Minerals Import and Export Company**. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941200c1.html#cabc>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

CHINCILLA frus case. CLOUT 106. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941110a3.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

CISG DIGEST, p. 404, 2016. Disponível em: <[http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG\\_Digest\\_2016.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG_Digest_2016.pdf)>. Acesso em: 14 abr. 2017.

CISG. Advisory Council. **Opinion nº 1: electronic communications under CISG**. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

CISG. Advisory Council. **Opinion nº 11. Issues raised by documents under the CISG focusing on the Buyer's payment duty**. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op11.html>>. Acesso em: 21 abr. 2017.

CISG. Advisory Council. **Opinion nº 3: Parol evidence rule, plain meaning rule, contractual merger clause and the CISG electronic communications under CISG**. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op3.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

CISG. **Case 473**: CISG 8; 72; 81. Russian Federation: Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry Arbitral award in case nº 238/1998. 7 June 1999. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990607r1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

CISG. **Case 854**: People's Republic of China: China International Economic & Trade Arbitration. Cai Jue Shu Hui Bian, p. 921-927. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960215c1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** Alemanha. 28 de outubro de 1999. Corte de apelação de Braunschweig, Caso Frozen Meat. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991028g1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** Alemanha. Appellate Court Karlsruhe. 8 de fevereiro de 2006. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060208g1.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** Alemanha. Corte do Distrito de Aachen. Caso Electronic Hearing Aid. 14 de maio de 1993. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930514g1.html>>. Acesso em: 20 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** Alemanha. Oberlandesgericht Provincial Court of Appeal Koblenz 16 January 1992. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920116g1.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** Appellate Court Valencia. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050331s4.html>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** Austrália. Federal Court. South Australian District, Adelaide. Roder Zelt- und Hallenkonstruktionen GmbH v. Rosedown Park Pty Ltd et al. 28 de abril de 1995. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950428a2.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** Áustria. Suprema Corte da Áustria. Caso CD de mídia. 12 de setembro de 2006. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060912a3.html>>. Acesso em: 17 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** China. 4 de junho de 1999. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990604c1.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** China. CIETAC-Shenzhen Arbitration. Caso Cysteine Monohydrate. 6 de junho de 1991. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910606c1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** Corte de Apelação Alemã, 21 de agosto de 1997. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970821g1.html>>. Acesso em: 20 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation.** Espanha. 12 de fevereiro de 2002. Corte de Apelação de Barcelona. Comercial San Antonio S.A. v. Grupo Blocnesa S.L. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020212s4.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation**. Espanha. Appellate Court Pontevedra. 3 de outubro de 2002. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021003s4.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation**. França. Appellate Court Grenoble, Caito Roger v. Société Française de Factoring. 13 de setembro de 1995. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960429m1.html>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation**. França. Suprema Corte Francesa, 4 de janeiro de 1995. Caso Fauba v. Fujitsu. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950104f1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation**. ICC Arbitration Case nº 7197 of 1992. Failure to open letter of credit and penalty clause case. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927197i1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation**. ICC Arbitration Case nº 7531 of 1994. Caso Scaffold fittings. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/947531i1.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation**. Netherlands. 15 de outubro de 2002. Arbitration Institute, case nº 2319 (Condensate crude oil mix case). Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021015n1.html>>. Acesso em: 23 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation**. República da Eslováquia. Suprema Corte da Eslováquia. 20 October 2005. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/051020k1.html>>. Acesso em: 20 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation**. Rússia. 25 de abril de 1995. Processo nº 142/1994, Caso Trucks. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950425r2.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

CISG. **CISG case presentation**. Ucrânia. 23 de janeiro de 2002. Processo de Arbitragem. Caso do milho. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/120123u5.html>>. Acesso em: 21 abr. 2017.

CISG. Conselho Consultivo. **Opinião nº 4**: contracts for the sale of goods to be manufactured or produced and mixed contracts (Article 3 CISG). Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op4.html>>. Acesso em: 19 abr. 2017.

CISG. ICC. **Arbitration case nº 7197 of 1992**. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927197i1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

CISG. ICC. **Arbitration case nº 7531 of 1994**: caso Scaffold fittings. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/947531i1.html>>. Acesso em: 24 de abril de 2017.

CISG. ICC. **Arbitration case nº 7585**. 1992: foamed board machinery case. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927585i1.html>>. Acesso em: 14 abr. 2017.

CISG. ICC. **Arbitration case nº 8128 of 1995**: chemical fertilizer case. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/958128i1.html>>. Acesso em: 14 abr. 2017.

CISG. ICC. **Arbitration case nº 8786 of January 1997**: caso das roupas. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978786i1.html>>. Acesso em: 14 abr. 2017.

CISG. **Secretariat commentary on Article 74 of the 1978 Draft [draft counterpart of CISG article 85]**. Reprinted in Official Records, supra note 5, at 62. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-85.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

CISG. **Secretariat commentary on CISG article 86 in Official Records, supra note 5, at 62**. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-86.html>>. Acesso em: 24 abr. 2017.

CISG. **Secretariat commentary**: guide to article 77. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-77.html>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

CISG. **Secretariat commentary**: guide to CISG article 2. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-02.html>>. Acesso em: 5 jan. 2017.

CISG. **Secretariat commentary**: guide to CISG article 4. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-04.html>>. Acesso em: 19 abr. 2017.

CLOUT case 852. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V09/827/03/PDF/V0982703.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 18 abr. 2017.

COELHO, Eleonora. Escopo de aplicação e exclusão. In: VENOSA, Silvio de Salvo (Org.). **A Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. São Paulo: Atlas, 2014. p. 35-62.

CORTE DE APELAÇÃO DE GANTE (Bélgica). **Caso design for radio phone**: julgado em 15.05.2002. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020515b1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

COSTA GOMES, Manuel Januário da. **O ensino do direito marítimo**: soltar das amarras do direito da navegação marítima: relatório sobre o programa, conteúdos e métodos de ensino. Coimbra: Almedina, 2005.

DEXTROSE case. Disponível em: <<https://cisgw3.law.pace.edu/cases/041202s1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

EGG Case. Disponível em <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

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. **Oceana Publications**, n. 351, 1992b. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

ENDERLEIN, Fritz; MASKOW, Dietrich. **International sales law**. 1992a. p. 308-309. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html#art77>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

EÖRSI, Gyula. General provisions. In: GLSTON; SMIT (Ed.). **International sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. [S. l.]: Matthew Bender, 1984. Cap. 2, p. 2.

ESTADOS UNIDOS. U.S. District Court. Southern District of New York. Filanto S.p.A. v. Chilewich International Corp. 14 abril 1992. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cases/920414u1.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

FARNSWORTH, Allan E. Review of stand forms or terms under the Vienna Convention. **Cornell International Law Journal**, v. 21, p. 441, 1998. Disponível em: <<http://scholarship.law.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1197&context=cilj>>. Acesso em: 7 abr. 2017.

FELEMEGAS, John. **The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: article 7: a uniform interpretation: review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)**. Hague: Kluwer Law International, [200?].

FONTOURA, Leonardo Esteban Mato Neves da. **Análise acerca da doutrina de boa-fé e do sistema de mitigação de danos na Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)**. 2011. 67 f. Monografia (Graduação em Direito) – Faculdade de Direito, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2011. Disponível em: <<http://www.cisg-brasil.net/doc/lfontoura1.pdf>>. Acesso em: 24 nov. 2015.

FOSFA - Federation of Oils, Seeds and Fats Associations. Disponível em: <<http://www.fosfa.org/contracts/>>. Acesso em: 21 abr. 2017.

FOUCHARD; Gaillard; Goldman. **On international arbitration**. Hague: Kluwer Law International, 2011.

FRANÇA. Cort de Cassatio, 1ª Câmara Civil, 25-10-2005, **Bull. Civ., I**, n.381; Repertoire Dalloz, 2005, AJ 2872, nota CHEVRIER; RTD. Com., 2006, p. 249, obs. DELEBEQUE; JCP E, 2005, n. 48, p. 2055; RDC, 2006, p. 515, comentários DEUMUIER.

FRANÇA. Corte de Apelação de Grenoble. **Caso Bonaventure 93/3275**. Juízes: Beraudo; Baومت, Fallet; Combe. França. 22.02.1995. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

FRANÇA. Cour d'Appel de Grenoble. 21-10-1999. **JDI**, p. 1016, 2000.

GAFTA. **Grain and Feed Trade Association**. Disponível em: <<http://www.gafta.com/Contracts-2016>>. Acesso em: 21 abr. 2017.

GARRO, Alejandro. Reconciliation of legal traditions in U.N. Convention on Contracts of International Sale of Goods. **International Lawyer**, 1989. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/garro14,55.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

GERMANY 8 February 1995. Appellate Court München [7 U 1720/94]. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

GIANNINI, Giulio. The formation of the contract in the UN Convention on the International sale of Foods: a comparative analysis. **Nordic Journal of Commercial Law**, n. 1, 2006. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/giannini.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

GOTANDA, John. Article 77. In: KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; PERALES VISCASILLAS, María del Pilar (Ed.). **UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. München: C.H. Beck, 2011. p. 1033-1041.

GRUBER, Georg; STOLL, Hans. Commentary on Section II. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. New York: Oxford University Press, 2005. p. 745-793.

HACHEM, Pascal; SCHWENZER, Ingeborg. Sphere of application. In: SCHWENZER, Ingeborg (Coord.). **Schlechtriem & Schwenzener: commentary on UN Convention on International Sales of Goods**. 3. ed. New York: Oxford University Press, 2010. p. 24, 85.

HAMBURG ARBITRATION PROCEEDING, Germany, December 29, 1998. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981229g1.html>>. Acesso em: 12 abr. 2017.

HANS, E. Eberstein, Annotations 1-32 on Article 88. In: SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). **Commentary on The UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. [S. l.: s. n.], 1998. p. 683. [hereinafter *Annotations 88*].

HEUZÉ, Vincent. **La formation du contrat selon la CVIM: quelques difficultés**. [199?]. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/lacheron.pdf>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

HEUZÉ, Vincent. **La vente internationale de marchandises**. Paris: LGDJ, 2000.

HONNOLD, John O. **Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention**. 3. Ed. 1999. p. 143-146. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

HONNOLD, John O. **Uniform law for international sales under the 1980 united nations Convention**. 4. Ed. Hague: Kluwer Law International, 2009.

HONNOLD, John O. **Uniform law for International sales under the 1980 United Nations Convention**. 2nd Ed. Hague: Kluwer Law International, 1999.

HUBER, Peter. In: HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. **The CISG: a new textbook for students and practitioners**. [S. l.: s. n.], 2007. p. 209.

HUNGRIA. Metropolitan Court of Budapest, 24-3-1992, AZ 12.G.41.471/1991. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cases/920324h1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

ICC. Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce. **Sentença: 8611/HV/JK**. Juiz: Roland Loewe. 23 de janeiro de 1997. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978611i1.html>>. Acesso em: 9 abr. 2017.

ICC. **International Chamber of Commerce**. Disponível em: <<http://www.iccwbo.org/Products-and-Services/Arbitration-and-ADR/Arbitration/Rules-of-arbitration/Download-ICC-Rules-of-Arbitration/ICC-Rules-of-Arbitration-in-several-languages/>>. Acesso em: 4 jan. 2017.

ICC. **International Court of Arbitration**. Disponível em: <<http://www.iccwbo.org/Products-and-Services/Arbitration-and-ADR/Arbitration/Rules-of-arbitration/Download-ICC-Rules-of-Arbitration/ICC-Rules-of-Arbitration-in-several-languages/>>. Acesso em: 4 jan. 2017.

KHOO, Warren. "Article 4". In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the international sales law**. Milan: Giuffrè, 1987. p.44-48. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/khoo-bb4.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

KNAPP, Victor. Article 77. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna Sales Convention**. Milan: Giuffrè, 1987.

KOTRUSZ, Juraj. **Gap-filling of the CISG by the UNIDROIT principles of international commercial contracts**. 2008. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/kotrusz.html>>. Acesso em: 7 abr. 2017.

KUYVEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco Augusto. **Comentários à Convenção de Viena: compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Saraiva, 2015a.

KUYVEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco Augusto. **Convenção de Viena**: compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Saraiva, 2015b.

LEVY, Daniel de Andrade; MOREIRA, Rodrigo. Notas sobre a formação de contrato na convenção de Viena sobre compra e venda de mercadorias. In: VENOSA, Silvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.) **Convenção de Vienna**: contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Atlas. 2015. p. 231-236.

LOOKOFSKY, Joseph. **The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods**. 2000, p. 158. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lookofsky.html>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

LOPES, Christian Sahb Batista. **A mitigação dos prejuízos no direito contratual**. 2011. Tese (Doutorado em Direito) - Universidade Federal de Minas Gerais, Faculdade de Direito, Programa de Pós-graduação, Belo Horizonte, 2011.

MAGALHÃES, José Carlos de; VISCONTE, Debora. A mitigação de danos pelo credor. In: VENOSA, Silvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.) **Convenção de Vienna**: contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Atlas, 2015. p. 480.

MAGNUS, Ulrich. **General principles of UN-sales law**. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/magnus.html>>. Acesso em: 7 abr. 2017.

MAGNUS, Ulrich; STAUDINGER, Julius von. **Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen**: Wiener UN-Kaufrecht (CISG), 2013, Art. 77, § 6. [S. n. t.].

MARTINS-COSTA, Judith. O princípio da boa-fé objetiva: notas comparativas entre as perspectivas da CISG e do direito civil brasileiro. In: VENOSA, Silvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.) **Convenção de Vienna**: contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Atlas, 2015. p. 130-131, 137.

MISTELIS, Loukas. **Article 55 CISG**: the unknown factor. [201?]. Disponível em: <[http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mistelisl4.html#\\*](http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mistelisl4.html#*)>. Acesso em: 15 abr. 2017.

NEUMAYER, Karl Heinz; MING, Catherine. Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises. In: KUYEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco Augusto. **Comentários à Convenção de Viena**: compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Saraiva, 2015. p. 67, 133.

NEUMAYER, Karl Heinz; MING, Catherine. **Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises**. Lausanne: Ed. Cedidac, 1993.

NV Boco v. S.r.l. Lenzi Egisto. Disponível em: <<https://https://cisgw3.law.pace.edu/cases/041108b1.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

OCTAVIANO MARTINS, Eliane M. **Curso de direito marítimo**: contratos e processos. Barueri: Manole, 2015. v. 3.

OCTAVIANO MARTINS, Eliane M. Termos internacionais oferecem segurança jurídica. **Conjur**, São Paulo, 16 jan. 2011. Disponível em: <<http://www.conjur.com.br/2011-jan-16/uniformizacao-termos-venda-seguranca-juridica-transacoes>>. Acesso em: 24 nov. 2015.

ONU. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. **Status as at**: 06-04-2017. Disponível em: <[https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg\\_no=X-10&chapter=10&lang=en](https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en)>. Acesso em: 6 abr. 2017.

OPIE, Elisabeth. **Commentary on the manner in which the UNIDROIT Principles may be used to interpret or supplement Article 77 of the CISG**. 2005, §III. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/opie.html>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

PAMPLONA FILHO, Rodolfo; GAGLIANO, Pablo Stolze. **Novo curso de direito civil**: contratos: teoria geral. 8ª Edição. São Paulo: Saraiva, 2012.

PENTEADO. Luciano Camargo. **Figuras parcelares da boa-fé objetiva e venire contra factum proprium**. Disponível em: <[http://www.cantareira.br/thesis2/ed\\_8/3\\_luciano.pdf](http://www.cantareira.br/thesis2/ed_8/3_luciano.pdf)>. Acesso em: 24 abr. 2017.

PERALES VISCASILLAS, María del Pilar. **El contrato de compraventa internacional de mercancías**. 2001, §143. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>>. Acesso em: 7 abr. 2017.

PERALES VISCASILLAS, María del Pilar. **La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías**. Valencia: Tirant lo Blach, 1996.

PIGNATTA, Francisco A. **La phase précontractuelle sous l'empire de la Convention de Vienne de 1980**. Baden Baden: Ed. Nomos, 2011.

PIGNATTA, Francisco Augusto; KUYVEN, Luís Fernando. Direitos das obrigações. In: MORAIS DA COSTA, Thales (Coord.). **Introdução ao direito francês**. Curitiba: Juruá, 2009. p. 85.

REHBINDER. Eckard. Vertragsschluß nach UN-Kaufrecht im Vergleich zu EAG und BGB. In: SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). **Einheitliches Kaufrecht und nationales Obligationenrecht. Referate und Diskussionen der Fachtagung Einheitliches Kaufrecht**. Baden Baden: Nomos, 1987. p. 269.

S.I.A.T. Di Del Ferro v. Tradax Overseas, S.A. [1978] 2 Lloyds Rep. 470 a 493 por Donaldson J.

SAVAGE, John; GAILLARD, Emmanuel. **Fouchard Gaillard Goldman on international arbitration**. Hague: Kluwer Law International, 2011.

SCHLECHTRIEM, Peter. **Desenvolvimentos**: perspectivas dos países desenvolvidos. Apresentação na Conferência Internacional de Direito Empresarial, Cingapura, 1992.

SCHLECHTRIEM, Peter. **Good faith in German law and international uniform laws**. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem16.html>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

SCHLECHTRIEM, Peter. Requirement of application and sphere of applicability of the CISG. **Victoria University of Wellington Law Review**, p. 785, 2005. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem9.html>>. Acesso em: 4 jan. 2017.

SCHLECHTRIEM, Peter. **Uniform sales law**: The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Manz: Vienna. 1986. p. 108. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html>>. Acesso em: 27 abr. 2017.

SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010.

SCHLECHTRIEM, Peter; WITZ, Claude. **La Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises**. Paris: Dalloz, 2008.

SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM Pascal. In: KUYEN, Fernando. PIGNATTA, Francisco Augusto. **Comentários à Convenção de Viena: compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Saraiva, 2015. p. 92.

SUKURS, Charles. Harmonizing the battle of the forms: a comparison of the United States, Canada, and United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. **Vanderbilt Journal of Transnational Law**, 2001. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sukurs.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

TARTUCE, Flávio. **Boa-fé objetiva processual**: reflexões quanto ao atual CPC e ao projeto do novo código. Disponível em: <<https://flaviotartuce.jusbrasil.com.br/artigos/121822496/boa-fe-objetiva-processual-reflexoes-quanto-ao-atual-cpc-e-ao-projeto-do-novo-codigo>>. Acesso em: 22 abr. 2017.

TARTUCE, Flávio. **Manual de direito civil**. 5ª Edição. São Paulo: Ed. Gen, 2015.

TERASHIMA, Eduardo Ono. **O princípio da boa-fé na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias - CISG**. 2016. Dissertação - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2016.

TRIPODI, Leandro. A Convenção de Viena de 1980: esboço de sua gênese, história e estrutura normativa. In: VENOSA, Silvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). **A convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. São Paulo: Atlas, 2014. p. 1-11.

TUNC, André. **Commentary on The Hague Convention on the 1st of July 1964 on International Sale of Goods and the Formation of the Contract of Sale**. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/tunc.html>>. Acesso em: 6 abr. 2017.

TUNC, André. **Les conventions La Haye du 1er Juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale d'objets mobiliers corporels: une étude de cas sur l'unification du droit**. [S. l.]: RIDC, 1964. p. 547. Disponível em: <[http://www.persee.vfr/doc/ridc\\_0035-3337\\_1964\\_num\\_16\\_3\\_14270](http://www.persee.vfr/doc/ridc_0035-3337_1964_num_16_3_14270)>. Acesso em: 24 abr. 2017.

UNCITRAL. **Case 993**. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V10/564/59/PDF/V1056459.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 14 abr. 2017.

UNCITRAL. **Clout 227**. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V99/811/74/PDF/V9981174.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

UNCITRAL. Comentários do Secretário-Geral: A/CONF.97/5. **A/CONF97**, v. 19, n. 1, p. 23. Disponível em: <<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf>>. Acesso em: 11 abr. 2017.

UNCITRAL. **Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods**. 8 de junho de 2004. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/anno-art-30.html>>. Acesso em: 20 abr. 2017.

UNCITRAL. **Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sales of Goods, article 4**. Disponível em: <[www.unicitral.org](http://www.unicitral.org)>. Acesso em: 27 abr. 2017.

UNCITRAL. Disponível em: <[http://www.uncitral.org/clout/clout/data/che/clout\\_case\\_330\\_leg-1554.html](http://www.uncitral.org/clout/clout/data/che/clout_case_330_leg-1554.html)>. Acesso em: 10 abr. 2017.

UNCITRAL. **Oberlandesgericht Hamburg**. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V99/903/75/PDF/V9990375.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

UNCITRAL. Schweizerisches Bundesgericht (Suíça), 15-9-2000. **n4C.105/2000**. Disponível em: <<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V99/903/75/PDF/V9990375.pdf?OpenElement>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

UNCITRAL. Supreme Court of Queensland (Australia), 17-11-2000. **Decisão n. 632**. Disponível em: <[http://www.uncitral.org/clout/clout/data/aus/clout\\_case\\_631\\_leg-1872.html?lng=en](http://www.uncitral.org/clout/clout/data/aus/clout_case_631_leg-1872.html?lng=en)>. Acesso em: 13 abr. 2017.

UNCITRAL. **United Nations Conference on The International Sale of Goods: status**. Disponível em: <[http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)>. Acesso em: 2 jan. 2017.

UNCITRAL. United Nations Conference on the International Sale of Goods: official records. **A/CONF.97/19**, 1997. Disponível em: <<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf>>. Acesso em: 2 jan. 2017.

UNILEX. Alemanha. Tribunal de Oberlandesgericht Munchen. 13 de novembro de 2002. **Number: U346/02**. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=922&step=Abstract>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

UNILEX. American Arbitration Association. 12 de dezembro de 12.2007. Macromex Srl. v. Globex International Inc. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1346&step=Abstract>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

VILLAÇA. Álvaro. **Teoria geral dos contratos típicos e atípicos**. São Paulo: Atlas, 2002.

ZIEGEL, Jacob S. **Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/articles/english2.html>>. Acesso em: 11 abr. 2017.