

A APLICAÇÃO DA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980 NOS CONTRATOS MERCANTIS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAIS

Larissa Almeida Souza¹

Prof. Alisson Menezes²

RESUMO: O presente artigo científico tem como objetivo estudar as relações comerciais internacionais e as dificuldades na elaboração de contratos mercantis de compra e venda internacionais, devido as particularidades dos ordenamentos jurídicos alienígenas e o nacional, como também as cláusulas típicas desse tipo contratual e a escolha do sistema normativo que será aplicada aos contratos. Dessa forma, será analisado como a Convenção de Viena de 1980 buscou trazer uma uniformização desses dispositivos legais, bem como sua aplicabilidade a esses contratos e delimitações de obrigações e responsabilidades das partes pactuantes.

Palavras-chave: Relações comerciais internacionais. Contratos Mercantis. Convenção de Viena. Uniformização. Cláusulas típicas.

ABSTRACT: The present article aims to study the international trade relations and the difficulties in the development of contracts of international sale of goods, due to the particularities of the foreign legal system and national one, as well as their typical clauses and the choice of law to apply to these contracts. It will be parsed as the Vienna Convention 1980 (CISG) sought the unification of these standards, especially its scope of application, and the rights and obligations of contracting parties.

Keywords: International trade relations. Comercial contracts. Vienna Convention. Uniformization. Type clauses.

¹ Graduanda do curso de Direito da Universidade Católica do Salvador.

² Professor do curso de Direito da Universidade Católica do Salvador.

SUMÁRIO: INTRODUÇÃO. 1. CONTRATOS MERCANTIS INTERNACIONAIS. 2 PRINCÍPIOS CONTRATUAIS. 3 CLÁUSULAS TÍPICAS: 3.1 Cláusula Foro 3.2 Cláusula *Hardship* /Força Maior 3.3 Cláusula Moeda 3.4 Cláusula Idioma 3.5 *Incoterms*. 4.CONVENÇÃO DE VIENA E SUA APLICABILIDADE NOS CONTRATOS MERCANTIS INTERNACIONAIS. 4.1 A importância da Unificação das normas 4.2 Âmbito de Aplicação 4.3 Forma e Formação Contratual 4.4 Direitos e Obrigações das Partes Contratantes. CONCLUSÃO. REFERÊNCIAS.

INTRODUÇÃO

Desde os tempos mais primórdios, sabe-se que as relações comerciais já possuíam o significado valor para a subsistência e desenvolvimento de um povo. A humanidade evoluiu juntamente com o comércio, que antes se baseava pela troca de mercadorias entre produtores, passando depois a criação de moedas de troca. Os contratos começaram a surgir para dar uma maior seguridade a essas relações comerciais e garantir direito e deveres aos contratantes.

O capitalismo mercantil teve início na transição da Idade Média para Idade Moderna, aperfeiçoando as relações de compra e venda e promovendo a expansão comercial. Desde então, essa troca de mercadorias revelou ser essencial para o desenvolvimento econômico dos Estados. Apesar dessas trocas comerciais ocorrerem com base nos usos e costumes, no ponto de vista jurídico, elas sempre resultam na formação de contrato.

A globalização e o avanço tecnológico influenciaram diretamente na ampliação do comércio mundial, visto que reduziu fronteiras e permitiu maior facilidade na compra e venda entre empresas de diversos Estados. Contudo, é cediço que cada nação possui um ordenamento jurídico próprio e com suas devidas peculiaridades. Dessa forma, surge a necessidade de realizar uma uniformização de normas internacionais que possam regulamentar essas relações e trazer uma maior seguridade jurídica para as partes contratantes. (FAZZIO JUNIOR, 2016)

A convenção de Viena de 1980, conhecida também como CISG³, surge para possibilitar essa uniformização e aplicação de normas que visam regular as relações comerciais de Estados distintos, beneficiando-as. Apesar de ter sido criada em 1980, o Brasil só a ratificou em 2012, através de Decreto nº 8327, sendo o 79º país a aderir a referida

³ United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.

convenção. A padronização dos contratos mercantis de compra e venda prevista na CISG traz uma maior seguridade jurídica a essas relações comerciais.

Dessa forma, para a realização da pesquisa sobre a aplicabilidade, benefícios e efeitos da Convenção de Viena de 1980 nas relações comerciais internacionais será necessário a realização de uma revisão bibliográfica sistemática, como o uso de plataformas de artigos acadêmicos, visto que há um campo considerável de pesquisa sobre esse assunto, demais livros com foco na temática contratual, bem como a doutrina Jurídica nacional focando no Código Civil 2002, a Constituição Federal e o Decreto nº8327, que como já mencionado, ratificou a Convenção de Viena de 1980.

A problemática que será abordada no presente trabalho irá se referir justamente na dificuldade da elaboração de contratos mercantis de compra e venda, de Estados distintos, visto as peculiaridades nos ordenamentos jurídicos alienígenas e nacional, e de que forma a Convenção de Viena irá atuar para melhorar essas relações. Dessa forma, será preciso realizar uma análise minuciosa da CISG para compreender como aplicá-la aos contratos mercantis internacionais, devido as cláusulas específicas desse tipo contratual. Uma forma de garantir essa uniformização é começando com os princípios trazidos na CISG, previstos na maioria dos ordenamentos estrangeiros e no nacional.

A presente pesquisa mostrará, também, a influência desses princípios na elaboração de contratos mercantis internacionais, bem como na elaboração da própria CSIG, desmontando sua ampla aplicação nas relações comerciais de compra e venda de mercadorias. Ademais, demonstrará as especificidades dos contratos mercantis de compra e venda internacionais em comparação com os contratos mercantis de compra e venda nacionais.

1. Contratos Mercantis Internacionais

Sabe-se que a ideia de liberalismo, difundida após a Revolução Francesa, permitiu que os contratos fossem fundados a partir da autonomia da vontade entre as partes, possibilitando aos particulares uma livre criação de suas normas com uma mínima intervenção do Estado. Contudo, esse liberalismo exacerbado proporcionou a criação de um quadro de opressão entre aqueles que eram economicamente mais forte com aqueles julgados mais fracos. Por isso, com a finalidade de garantir uma isonomia contratual, o Estado teve que intervir no meio privado, através de legislação própria, para garantir esse equilíbrio entre as partes contratantes. Dessa forma, cada país possui regras contratuais, estabelecidas em seus ordenamentos jurídicos, essenciais para elaboração de um determinado tipo de contrato.

Com forte crescimento econômico e expansão de comércio internacional foi necessário a criação de regras uniformes e supranacionais para reger essas relações comerciais, tendo como base os usos e costumes utilizados pelos mercadores desde os tempos mais primórdios. Assim, surge a *LEX MERCATORIA*⁴, trazendo em seu conceito uma uniformização de regras que tendem a atender as demasiadas transformações do comércio mundial, e demais tratados e convenções, como a CISG, todos com o mesmo objetivo de trazer maior segurança jurídica nas relações comerciais. Dentro dessa ótica, os contratos mercantis internacionais advêm de um intercâmbio entre Estados, trazendo em seu bojo um elemento de estraneidade devido a interferência de dois ordenamentos jurídicos estatais distintos (CRETELLA NETO, 2011).

Pode-se definir contratos, em geral, como um acordo de vontade celebrado entre duas ou mais partes com o objetivo de criar, modificar ou extinguir uma situação jurídica de caráter patrimonial, obedecendo os limites previsto em lei, tendo, dessa forma, uma liberdade de contratar, mas com limitações expostas pela soberania estatal.

Ademais, por se tratar de contratos mercantis de compra e venda, restringe-se esse conceito apenas aos contratos que tenham aspecto econômico, sejam relevantes para a economia mundial e que tenha como principal objetivo a comercialização de bens ou produtos.

A grande diferença entre os contratos nacionais em geral e os internacionais é justamente a presença de sinais de conexões de normas jurídicas de países diferentes. Nessa linha, João Rodas Grandino define que o grande traço diferenciador entre o contrato mercantil internacional e o contrato mercantil nacional é o fato daquele está ligado a mais de um sistema jurídico, além de ressaltar que nesses tipos de contrato de conotação econômica, o contrato deveria ter importância na economia internacional, excedendo os limites da economia nacional. (GRANDINO, 2002)

Dessa forma, conceitua-se contratos mercantis de compra e venda internacionais aqueles em que uma parte empresária (vendedor) se obriga a entregar um bem ou produto a outra parte, também empresária (comprador), mediante ao recebimento de uma contraprestação pecuniária, apresentando na elaboração de seu contrato elementos de estraneidade, devido a nacionalidade distinta de cada contratante e possuindo aspectos

⁴ “Trata-se de um direito positivo distinto e autônomo, unificador de regras, que regulam as relações comerciais internacionais, embasadas na boa-fé, nos costumes e nos princípios gerais.” (CAMINHOTO, 2015, p.300).

relevantes para a economia mundial. Ressalta-se que a destinação da compra e venda deverá estar relacionada com a atividade empresarial dos contratantes.

2 Princípios contratuais

Um dos principais princípios que norteiam a elaboração dos contratos é a autonomia da vontade das partes, o qual funda-se na liberdade de contratar e na liberdade contratual, estipulando cláusulas e condições, mediante ao acordo de vontade entre eles, que visam melhor atender aos seus interesses, com respaldo nos ordenamentos jurídicos pátrios e internacionais. Nesse pensamento, Maria Helena Diniz retrata que “a autonomia da vontade está relacionada no poder das partes de estipular livremente, como melhor lhes convier, a disciplina de seus interesses”. (DINIZ, 2016, p.40).

Dessa forma, para o direito internacional privado, esse princípio permite que os contratantes definam, por exemplo, qual ordenamento jurídico será aplicável ao contrato. A convenção de Viena de 1860, em seu art. 6⁵, retrata claramente o princípio da autonomia da vontade ao anuir que as partes deliberam livremente a escolha do sistema jurídico aplicável, podendo, inclusive, excluir a aplicação da Convenção e empregar aquela acordado.

O princípio da *Pacta sunt servanda*, também aplicado na maioria dos sistemas jurídicos internacionais, refere-se que o contrato faz lei entre as partes, assim, uma vez celebrado, o contrato mercantil estabelece um conjunto de obrigações recíprocas entre as partes, composta por prestações e contraprestações a serem adimplidas (CAMINHOTO, 2015). Assim, garante que haja uma equidade contratual. A CISG traz diversos dispositivos relacionados a este princípio, principalmente, ao tratar das obrigações dos compradores e vendedores dispostos em seus artigos 30 e 53.

O princípio da Boa-Fé está presente no ordenamento jurídico de diversos países, independentemente se estes forem oriundo da *common law* ou *civil law*. Ele divide-se em boa-fé subjetiva, a qual refere-se ao conhecimentos e crenças internas de um indivíduo, sendo conhecida também como boa-fé psicologia, e boa-fé objetiva, a qual está relacionada a condutas ligadas a honestidade e confiança. (DINIZ, 2016)

⁵Vide art. 6 da Convenção de Viena de 1980 “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”. (BRASIL,2014)

Dessa forma, a boa-fé presume-se em uma conduta típica a ser adotada pelos contratos, a qual deve ser respeitada as expectativas propostas no contrato, tutorando a honestidade, confiança e lealdade. Os sistemas jurídicos, em geral, baseiam-se na boa-fé objetiva.

No ordenamento jurídico pátrio, o legislador prevê a obrigação dos contratantes, tanto na elaboração e conclusão, quanto na execução dos contratos, em agir com probidade e boa-fé, conforme disposto no art. 422 do Código Civil. A Convenção de Viena de 1980 traz no bojo de seu parágrafo 1º do artigo 7 a aplicação do princípio da boa-fé objetiva nas relações contratuais, em concordância com o referido artigo do Código Civil Brasileiro.

Observa-se que, juntamente com princípio da boa-fé, deve-se aplicar o princípio da razoabilidade, verificando se a parte contratante reagiu com uma conduta padrão social aceitável em determinada situação, ou seja, se aquela conduta adota foi razoável a aquele contexto. Assim, permite que haja uma relação contratual de equivalência entre o acordado e as medidas adotadas pelos contraentes.

Os princípios mencionados têm previsão tanto na CISG quanto no sistema normativo brasileiro. Contudo, a convenção dispõe ainda, em seu art. 25, de um princípio estranho ao ordenamento jurídico brasileiro, porém comum em alguns países signatários da convenção, o princípio do *fundamental breach*⁶.

Uma parte poderá rescindir o contrato quando houver uma violação material e vital para o regular cumprimento deste. Nesse pensamento, pode-se definir *fundamental breach* quando uma parte rescinde a relação contratual, tendo em vista que a outra parte cometeu uma violação tão fundamental que comprometeu o objetivo principal do contrato. Assim, permite que a parte contratante, que tenha sido prejudicada com a violação de uma obrigação fundamental para execução do contrato pela outra parte, rompa o contrato, o resolvendo, e ainda processe por perdas e danos.

A doutrina da *Fundamental Breach* baseia-se, principalmente, no fato de que uma parte contratante tenha cometido um erro que atingi a obrigação principal do contrato, isto é, a raiz deste, derrubando, assim, a sua relevância comercial (L. Graffi, 2003). A CISG prevê, em seu art.25, que a violação será considerada fundamental quando causar a outra parte um prejuízo que venha a afetar o resultado esperado no contrato.

Para o sistema inglês, o seu principal objetivo respalda-se na intensificação da obrigação correspondente à manutenção da responsabilidade e ao agravamento das

⁶ Figura semelhante a resolução contratual prevista no Código Civil em seu art.475.

consequências da inexecução do contrato, levando à sua resolução (SEFTON-GREEN, 2000). Há exceções para este princípio, como nos casos em que a parte violadora não prevê o possível acontecimento dessa violação, o qual será estudado posteriormente nas cláusulas de *Hardship* e Força Maior.

Embora o princípio da função social, previsto no art. 421 do Código Civil, tenha extrema relevância ao direito brasileiro, a CISG não exige a aplicação deste nas relações contratuais internacionais, visto que tal princípio traz uma certa limitação a liberdade de contratar das partes, e o princípio pilar da convenção baseia-se na maior autonomia de vontade entre os contratantes. Dessa forma, o princípio da função social será relevante apenas para o direito interno.

3. Cláusulas Típicas

3.1 Cláusula Foro e Lei Aplicável

A escolha do foro respeitará o princípio da autonomia da vontade permitindo com que as partes decidam sobre este quesito, podendo ser o foro do domicílio do vendedor, comprador ou da prestação de serviço, se esta se der em local distinto aos das partes.

Cumprida salienta a importância da distinção entre a cláusula de eleição de foro e a da lei aplicável. A escolha do foro encadeará exclusivamente na esfera processual, enquanto a da lei aplicável incidirá sobre o direito material. Assim, escolha do foro de um país não ensejará na aplicação do direito material deste. Se um determinado estado não permitir que haja o princípio da autonomia da vontade, este jamais poderá ser eleito como foro pelas partes e, caso seja, tal cláusula será nula. (CAMINHOTO, 2015)

Nos contratos mercantis de compra e venda internacionais, a cláusula de foro e da lei aplicável talvez seja uma das que as partes devem ter mais cuidado ao deliberar, pois ao determinar qual Estado que tem competência para julgar e processar possíveis conflitos, deverão observar a extensão da validade da decisão judicial, já que esta só será cabível em seu próprio país ou outros que a reconheçam. (CRETELLA NETO, 2011).

Antes da ratificação do Brasil na Convenção de Viena de 1980, caso houvesse omissão das partes na escolha do foro, a Lei de Introdução as Normas de Direito Brasileiro (LINDB), que prevê as normas internas de Direito Internacional Privado, definiria que o foro a ser escolhido, com base no princípio da territorialidade. Contudo, a LINDB não preza pela

autonomia da vontade, o que poderia prejudicar a validade da cláusula. Ademais, poderá ser aplicado em único contrato legislações de países distintos.

A ratificação do Brasil na CISG trouxe um grande benefício em relação a cláusula do foro, pois permitiu que esta seja aplicada na omissão ou divergência entre as partes, caso não seja excluída expressamente por ambos contratantes e respeitando seu âmbito de aplicação que será analisado posteriormente.

3.2 Cláusula *Hardship* e Força Maior

A imprevisibilidade de determinados fatores pode causar certas desvantagens contratuais, aumentando a vulnerabilidade de uma das partes, devido a acontecimento de riscos não habituais. As cláusulas de *Hardship* e Força Maior são extremamente importantes na elaboração de contratos internacionais, visto que a grande maioria destes contratos são de longa duração e, por mais que os contratantes saibam da existência de riscos, podem ocorrer circunstâncias não previstas durante a execução do contrato que irão influenciar no cumprimento das obrigações acordadas, tornando-as impossíveis ou extremamente onerosas.

Dessa forma, as cláusulas de *HardShip* e Força Maior irão assegurar uma limitação ou exoneração de responsabilidade quando ocorrer um fato imprevisível e exterior ao contrato que prejudique a sua execução contratual normal ou gere uma excessiva onerosidade para uma das partes. O contrato deve ser perfeito contendo equilíbrio das obrigações entre os contratantes, mas caso haja alguma disparidade, que esta possa ser revisada para que obtenha há estabilidade original. (CRETELLA NETO, 2011).

A cláusula de força maior retrata acontecimentos imprevisíveis, exteriores ao contrato, extraordinários, que não dependem da vontade das partes, e que tornam a execução das obrigações impossíveis, temporariamente ou permanentemente, de serem adimplidas. Já Clausula de *Hardship* refere-se a eventos inesperados que tornem o contrata excessivamente oneroso para uma das partes ao ponto que impeça a sua execução, tornando-o imperfeito.

No tocante ao *Hardship* é importante lembrar que as variações cambiais e inflações corriqueiras não são consideradas imprevisíveis. Assim, essa hipótese irá ocorrer caso haja uma maxidesvalorização súbita, que seja impossível de prever, tendo um caráter esporádico.

Os ordenamentos jurídicos, em geral, preveem a existência dessas duas cláusulas, visando proteger a parte afetada pela inexecução contratual, a partir de um fato alheio a sua vontade, reduzindo, assim, os riscos. No entanto, alguns sistemas jurídicos, como o inglês, não há previsão da cláusula de força maior, por exemplo, o que não exoneraria a

responsabilidade da parte pactuante, porém traz a teoria do *frustation*⁷ para minimizar tal rigor.

Vale ressaltar que essas cláusulas são de extrema importância aos contratos internacionais, pois as mudanças no âmbito político e econômico mundial são frequentes, sendo praticamente impossível permanecerem estáveis por longos períodos. Por isso, a relevância em permitir que o devedor tenha uma gestão de risco ao estabelecer um equilíbrio contratual na economia interna, limitando ou libertando a responsabilidade deste a fatos incertos e improváveis. (JORDANO FRAGA, 1987)

O Código Civil Brasileiro retrata em seu art. 393 a figura da força maior, bem como caso fortuito, exonerando a responsabilidade do devedor, caso o fato não possa ter sido por ele evitado. Já o *Hardship* é previsto no art. 478 do CC, porém como hipótese de resolução contratual por onerosidade excessiva. Essa previsão do ordenamento jurídico brasileiro remete ao *Rebus Sic Stantibus*, o qual afirma que, nos contratos de longas prestações, estes não terão valor se as coisas não continuarem como eram no momento da celebração. (PAMPLONA, 2017)

A Convenção de Viena expõe a questão da exclusão da responsabilidade em seu art. 79, alegando que quando inadimplemento da obrigação acontecer por motivo alheio à vontade das partes, exime-se estes da responsabilidade, visto que não era esperado que tal fato ocorresse no momento da sua celebração. Entretanto, impõe-se destacar que essa exclusão só irá ter efeito até perdurar o impedimento. Assim, a CISG reforça a ideia de imprevisibilidade trazida na cláusula de Força Maior, hipóteses previstas no sistema normativo pátrio, mas alheios a outros ordenamentos, trazendo uma maior segurança contratual.

3.3 Cláusula Idioma

Devido ao caráter internacional, os contratos de compra e venda configuram partes, geralmente, com idiomas distintos. Assim, deve-se eleger o idioma ao qual o contrato será regido, podendo ser na língua materna do vendedor, comprador ou em ambas as línguas, tendo então duas versões contratuais. Ademais, o contrato também poderá ser em um terceiro idioma distinto aos dos pactuantes. (CRETELLA NETO, 2011)

⁷ “A teoria de *frustation* traz características da Força Maior e do *Hardship*, misturando, assim, estes institutos. Esta cláusula extingue imediatamente o contrato e configura-se o *ex nunc*”. (CRETELLA, 2011, p.529)

A cláusula do idioma tem sua relevância ligada a interpretação textual, pois os contratantes precisam compreender seus direitos e obrigações para que não haja barreiras de interpretação que venham a prejudicar alguma das partes. Além disso, palavras semelhantes, em idiomas distintos, podem ter significados diferentes, o que permitiria algumas formas de interpretações que pudessem atender interesses de uma parte em detrimento da outra. Por este motivo que existem alguns manuais que auxiliam na elaboração de documentos jurídicos com a finalidade de evitar possíveis ambiguidades e omissões.

3.4 Cláusula Moeda

Outro tópico relevante na elaboração dos contratos mercantis de compra e venda internacionais é a questão da moeda, pois, como já mencionado, esses contratos são de longa duração e acabam sofrendo com as variações cambiais, que podem decorrer de inflações e desvalorizações, e interfere no preço das mercadorias e subsequentemente em seu pagamento, visto que, em grande parte, são realizados em prestações periódicas.

As partes contratantes devem estabelecer qual moeda será utilizada para o pagamento das prestações podendo ser a moeda corrente do país do devedor, vendedor ou de um terceiro país, que seja conversível e estável no mercado internacional de câmbio, caso a lei aplicável permita tal disposição. (CRETELLA NETO, 2011)

Ademais, as taxas de câmbio afetam diretamente na aquisição de moeda. Devido ao *spread*⁸, os contratantes ao elaborarem a cláusula da moeda deverão determinar uma taxa média entre as taxas de compra e venda da moeda na data prevista para o pagamento.

Há ainda as cláusulas de garantia que determinam o valor a ser pago com base no valor da mercadoria no dia do pagamento. Esse tipo de cláusula é extremamente raro de ser encontrada nesses tipos de contrato, devido as grandes variações do câmbio no mercado mundial o que acarretam em mudanças no valor da mercadoria e trazem, assim, um maior risco para o contrato.

O ordenamento jurídico brasileiro, visando proteger a moeda local, veda o adimplemento contratual em moeda estrangeira, nos termos dos art. 315 e 318 do Código Civil, porém traz uma exceção no art. 2º do Decreto nº 857/6 permitindo o uso de moeda estrangeira nos contratos internacionais de importação e exportação de mercadorias. Assim, o

⁸ “Valor auferido pela instituição financeira por meio da revenda da moeda adquirida a um preço superior. Por isso há diferença no valor da moeda para venda e para compra”. (CAMINHOTO, 2015, p. 291)

disposto do Código civil deve-se ser entendido como Lei geral, a qual pode ser suprimida por lei especial que tratar sobre matéria específica.

3.5 *Incoterms*

Na elaboração contratual destaca-se também os *Incoterms*, que são cláusulas que visam delimitar a responsabilidade entre as partes com as despesas da tradição e riscos sobre as mercadorias. Esses termos internacionais de contrato são regulados pela ICC, Internacional Chamber of Commerce, e estão dispostos na publicação nº 715 E de 2010 do referido ente internacional.⁹

Via de regra, as despesas aduaneiras e os possíveis riscos presentes na transferência da mercadoria são de responsabilidade do comprador. Contudo, os contratos, em geral, têm como principal característica a liberdade de contratar, podendo os pactuantes estabelecerem de maneira distinta quem será o responsável pelo pagamento dos tributos aduaneiros, bem como a entrega do bem. Dessa forma, a relevância de regras uniformes a respeito de tal assunto para que evite futuros dissídios e facilita os negócios celebrados. (FAZZIO JUNIOR, 2016).

Conforme a ICC, divide-se os *Incoterms* em quatro grupos: E, F, C e D, No entanto, antes de detalhar cada grupo, é importante salientar sobre o *CRITICAL POINT*, que retrata o momento em que a responsabilidade é transferida.

O grupo E é formado pelo EXW- Ex Works, o qual determina que o comprador-importador é responsável pela retirada da carga no estabelecimento do domicílio do vendedor-exportador, arcando com todos as despesas aduaneiras e pelo carregamento da mercadoria até seu destino. O *critical point* nesse caso será quando o vendedor colocar à disposição da mercadoria ao comprador em sua localidade. A ICC previu uma observação para contratos que estabelecem essa cláusula, como no caso de exportação brasileira, que se o comprador não tiver condições legais para resolver o desembaraço aduaneiro da saída da mercadoria de um país, deverá o vendedor fazê-lo. Essa modalidade pode ser usada em qualquer meio de transporte. (BRASIL, 2011)

O grupo F é formado por três modalidades, sendo FCA (*Free Carrier*), a qual a responsabilidade e obrigação do vendedor-exportador acaba quando este entrega a mercadoria, já com os custos aduaneiros pagos do local de saída, ao transportador do comprador-importador ou terceiro nomeado pelo comprador no local indicado por este,

⁹ Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior. Resolução Nº 21, de 07 de abril de 2011

geralmente uma *Warehouse*. Esta modalidade, assim como o EXW, pode ser utilizada em qualquer meio de transporte. Já no FAS (*Free Alongside Ship*) a responsabilidade do vendedor-exportador termina quando a mercadoria é colocada dentro do cais ou embarcação no porto indicado pelo comprador-importador, também se obrigando ao pagamento das taxas aduaneiras do local de saída. Por fim, o FOB (*Free on Board*) que ocorre quando a responsabilidade do vendedor-exportador se encerra quando deixa a carga, já com os desembaraços aduaneiros pagos do local de saída, dentro do navio indicado pelo comprador-importador na data acordada. Essas duas últimas modalidades apenas se aplicam aos meios de transporte aquaviários. (BRASIL, 2011)

O grupo C é também formado por quatro modalidades que englobam obrigações além daquelas previstas no grupo F, tendo o CRF (*Cost and Freight*), o qual o vendedor-exportador arca com todo o processo disposto no FOB mais o frete internacional e custos para transportar a mercadoria até o porto de destino acordado. No CIF (*Cost, Insure and Freight*) o vendedor-comprador assumirá todas as obrigações e riscos do FOB mais o frete internacional, o seguro e a contratação de transporte para entregar a mercadoria no porto de destino ajustado pelas partes. O CPT (*Carriage Paid To*) engloba as obrigações e riscos do FCA, além do vendedor-exportador se responsabilizar pelo frete internacional, custos e transporte até o local determinado. O CIP (*Carriage and Insurance Paid To*) que compreende o quanto previsto no FCA mais o contratação e pagamento do frete internacional, além do seguro e demais custos possíveis para o transporte da mercadoria até o local de destino acertado. Repare que as duas primeiras hipóteses só se aplicam a transportes aquaviários, enquanto as duas últimas a qualquer meio de transporte. (BRASIL, 2011)

Por fim, tem-se o grupo D composto por três modalidades que aumentam as responsabilidades e obrigações do vendedor-exportar, sendo o DTA (*Delivery at Terminal*) que ocorre quando o vendedor-exportar completa sua responsabilidade ao colocar a mercadoria a disposição do comprado-importador num terminal de destino determinado, descarregado do veículo transportador, mas sem o pagamento das taxas aduaneiras de importação. O DAP (*Delivery At Place*) que ocorre quando o vendedor-exportador finaliza suas obrigações e responsabilidade ao dispor a mercadoria ao comprador-importador em um local de destino escolhido, sem o descarregamento do veículo transportador e sem o pagamento dos custos aduaneiros de importação.

O DDP (*Delivery Duty Paid*), no qual o vendedor-exportador arca com todas as obrigações e responsabilidades até o momento em colocar à disposição do comprador-importador em um local determinado por este, não descarregando do meio de transporte, mas

pagando todas as taxas aduaneiras de importação e demais custos referentes a importação. As modalidades desse grupo servem para qualquer tipo de transporte. Ressalta-se que devido ao estrangeiro não ser legítimo para providenciar o desembaraço aduaneiro da entrada de mercadorias no Brasil, a modalidade DDP não se aplica a este país. (BRASIL, 2011)

Os grupos expostos compreendem uma ordem crescente de aumento na responsabilidade e encargos do vendedor-exportador. Os *incoterms* mostram exatamente o momento da transferência de responsabilidade da mercadoria entre as partes. A Convenção de Viena previu essa transferência de riscos, a fim de determinar a responsabilidade de cada um em seus artigos de 66 a 70, visando uma uniformização das normas, pois há cláusulas em que são aceitas em alguns ordenamentos jurídicos, mas proibidas em outros devido a alguma especificidade. Por isso, a importância na delimitação do momento da transferência do risco, o chamado *critical point*, tendo em vista que na maioria dos contratos de compra e venda mercantis há a figura do transporte de mercadorias de um Estado para outro, e que está sujeito a incidências de riscos em seu traslado.

4. Convenção de Viena e sua aplicabilidade nos contratos de compra e venda mercantis internacionais

4.1 A importância da unificação

Antes de realizar uma análise nos dispositivos da CISG, que objetivam trazer uma uniformização, no que se diz respeito a alguns quesitos contratuais, como a formação do contrato, obrigações e direitos das partes, é válido trazer uma demonstração da importância dessa unificação de leis para o empresariado que lida com negócios internacionais.

A uniformização de normas de direito empresarial internacional sempre teve como propósito garantir a segurança jurídica, principalmente, no que tange as relações comerciais internacionais, na qual há uma multiplicidade de sistemas normativos e, assim, uma maior insegurança. A *lex mercatória* foi a primeira tentativa de formar um meio regulatório de direito privado que visasse garantir essa segurança as empresas contratantes de Estados distintos.

Dessa forma, os direitos dos países modernos absorveram essa *lex mercatória* e a aplicaram na regulamentação das relações mercantis internacionais. Ademais, existem tratados e convenções que são normas governamentais internacionais, ratificadas por diversos Estados que visam beneficiar suas relações comerciais, como o caso da Convenção de Viena,

aplicada, especificamente, aos contratos mercantis de compra e venda internacionais. Antes da conclusão da presente convenção foram implementadas outras tentativas de uniformização, como a Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (LUFC), e a Lei Uniforme sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (LUVI). (CAMINHOTO, 2015)

“Este processo de uniformização das regras de direito internacional privado tem sido operada através de Convenções Internacionais ou pela edição de leis-modelo. As convenções internacionais podem versar sobre a uniformização das regras de direito internacional privado ou sobre a uniformização das regras de direito material.”(CAMINHOTO,2015 apud VIEIRA, 2012, v. V, p. 475)

No Brasil, antes da ratificação da Convenção de Viena, eram aplicadas as normas da LINDB, que são as Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro, sendo estatuto do Direito Internacional Privado. Assim, estas normas que determinariam qual lei seria aplicável a uma certa situação, se seria a lei nacional ou a estrangeiras. Contudo, vislumbra algumas lacunas e discordâncias quando se trata da eleição da lei aplicável aos contratos mercantis internacionais. Ademais, na concepção desse tipo contratual há primazia do princípio da autonomia da vontade, o qual a não é o principal princípio trazido pela LINDB, motivo pelo qual podem haver inseguranças jurídicas e prejuízos as relações comerciais entre o Brasil e demais países.

Por isso, o Brasil ratificou a CISG em 2012, trinta e dois anos após sua criação, visando beneficiar as suas relações mercantis, com redução de custos transacionais, maior segurança jurídica e quebra de fronteiras culturais. A ratificação da Convenção do Viena para o Brasil teve como finalidade, Dário Moura Vicente, eliminar “ a incerteza quanto ao regime a que se subordinam os contratos de compra e venda internacional, resultante das dificuldades que suscita a determinação da lei aplicável e do frequente desconhecimento desta por uma das partes no contrato”. (VICENTE,2004, p.273)

Pode-se dizer que CISG tem uma aplicação mais eficaz que outras normas de unificação, pois em sua concepção houve a união de princípios e regras proveniente de sistemas jurídicos baseados no *common law* e do *civil law*, além de, atualmente, possuir países com variados níveis de desenvolvimento no rol de signatários

4.2 Âmbito de Aplicação

A Convenção de Viena de 1980 traz nos seus primeiros seis artigos seu âmbito de aplicação, limitando a determinados tipos contratuais. É cediço que essa convenção se restringe a contratos MERCANTIS de compra e venda, nos quais as partes contratantes possuam seus estabelecimentos em países distintos e sejam signatários da referida convenção, nos termos do art. 1 da CISG. Para ser aplicada basta que apenas um dos contratantes seja de um Estado signatário, podendo ser aplicada na sua totalidade ou em alguns tópicos específicos, sendo assim flexível. Na omissão da escolha do ordenamento jurídico pelas partes ou havendo divergências entre estas aplica-se imediatamente a CISG.

Ressalta-se o fato de que quando uma parte tiver mais de um estabelecimento comercial, será considerado aquele que possui uma relação mais próxima na execução do contrato, e quando não possuir estabelecimento físico fixo, naquele em que se configurar a residência habitual, conforme art. 10 da convenção. Outro ponto a ser destacada é o presente no parágrafo 2º do art. 1º que dispõe que não será aplicada a CISG nas tratativas iniciais ou prestação de informações que não resultarem na formação de um contrato, ou seja, não há aplicação da CISG na fase pré-contratual.

O art. 2ª expõe as hipóteses em que não ocorrerá a aplicação da CISG. Como já mencionado, a convenção irá tratar apenas de contratos de compra e venda mercantis, ou seja, aqueles em que as partes configurarem como empresários e tiverem uma destinação econômica do objeto, sendo assim, conforme alínea (a) do referido artigo, não caberá a CISG quando a mercadoria for obtida para uso pessoal, familiar ou doméstico, sendo assim, não engloba os contratos consumeristas. Contudo, caso o vendedor não saiba, antes ou no momento da conclusão contratual, que o comprador utilizará a mercadoria para tal uso, a CISG permanecerá em vigor, com a finalidade de resguardar seus direitos. Também não será aplicada nos casos de vendas em hasta pública, provenientes de processos executivos, de valores mobiliários, títulos de crédito, moeda, de navios embarcações, aeronaves e aerobarcos, bem como contratos relativos a venda de eletricidade. (BRASIL,2014)

Podem haver hipóteses em que se tenha um único contrato com a existência da compra e venda e outra figura jurídica, e, nesses casos, surge a dúvida se será possível a aplicação da CISG. Todavia, entende-se que imperará a Convenção de Viena no tocante a compra e venda mercantil, observando se tal hipótese contém os elementos imprescindíveis para configurar compra e venda. (VICENTE, 2004)

A Convenção de Viena também permite a compra e venda de fornecimento de matéria-prima para fabricação de mercadorias, excetuando se o comprador tiver que

proporcionar uma parte das matérias primas para a fabricação do produto final, nos termos do parágrafo 1º do art. 3 da CISG. Ademais, a Convenção é clara que não será aplicada nos casos de fornecimento de mão-de-obra e outros serviços, ou seja, só servirá para compra e venda de bens tangíveis.

A CISG não incidirá se o vendedor for responsável por morte ou lesão corporal a outrem causados pelas mercadorias. Nesses casos, a indenização do comprador deve ser guiada pelas normas nacionais aplicáveis ao caso de responsabilidade civil do vendedor, pois a CISG não afasta que outros ordenamentos sejam utilizados. (VICENTE, 2004)

Verifica-se que a CISG não visa substituir normas de Direito Internacional Privado ou disposições de Tribunais dos Estados contratantes, mas sim influenciá-las e complementá-las para tentar alcançar uma uniformização e segurança jurídica mais eficaz, permitindo a aplicação de normas nacionais em casos em que esteja omissa e que seus princípios não sejam suficientes para solução do conflito.

Isso ocorre porque a CISG não prevê em sua totalidade todas as regras referentes aos negócios jurídicos, não sendo exaustiva, aplicando assim a *lex contractus*¹⁰ para a resolução de determinados assuntos. Ademais, observa-se que para a CISG a suas lagunas deverão ser preenchidas através dos princípios gerais dos contratos internacionais estudados acima, bem como os uso e costumes do comércio internacional, mas caso ainda haja omissões, o *lex contractus* deverá ser aplicado. (CAVALCANTI, 2009)

3.2 Forma e Formação Contratual

Primeiramente, é relevante salientar que, conforme art. 11 da CISG, o contrato não precisa ser solene ou ter algum requisito de forma, basta que haja o consenso entre as partes e que possa ser provado por qualquer meio, até mesmo por testemunhas. Contudo, caso umas das partes tenha estabelecimento em um Estado que adote a forma escrita no ato de celebração contratual, poderão limitar essa liberdade de forma prevista na Convenção e a forma contratual será de acordo com a previsão do ordenamento jurídico do Estado em que foi eleito o foro. (CAVALCANTI, 2009)

A formação contratual, em regra, é composta por três fases, sendo elas a pré-contratual ou de tratativas iniciais, denominada como *punctuação*, a qual não se aplica a CISG; a fase

¹⁰ Law of the contract, The choice of law designated in an agreement.” (Oxford Reference, In:<http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/acref/9780195369380.001.0001/acref-9780195369380-e-1228>. Acesso em 22/05/2018.

contratual, na qual a oferta e anuência a proposta formulada, estabelecendo as regras e vinculando o proponente, sendo composta pela politação e oblação; e a fase pós contratual, que se diz respeito a execução, podendo ser imediata ou sucessiva, sendo esta a que ocorre na maioria dos contratos de compra e venda internacionais. As duas últimas fases têm respaldo na Convenção estudada.

A Convenção de Viena de 1980 prevê que uma proposta deverá ser destinada a uma ou mais pessoas determinadas e ser suficientemente precisa, conforme disposto no art.14, ou seja, contenha a designação das mercadorias, com a sua quantidade e preço, independente se já estão fixados ou mostrando a forma como serão determinados, bem como revele a vontade do proponente em se obrigar a esta, caso haja a aceitação. Caso a proposta seja enviada a pessoas indeterminadas, deverá ser tratada apenas como um convite de apresentação de proposta.

O art. 15 da CISG traz em seu bojo que eficácia da proposta começa quando chega ao destinatário, ou seja, se torna eficaz quando recebida pelo destinatário e não a partir de seu conhecimento. Assim, mesmo que seja irrevogável, a retirada da proposta só acontecerá se a retratação chegar antes ou simultaneamente a ela.

No tocante a aceitação, a CISG determina que esta seja expressa sua anuência a proposta. Nos casos de inércia e silêncio, para a CISG, trata-se de não aceitação da proposta pelo destinatário. Entretanto, a aceitação só é eficaz quando chegar ao conhecimento do seu proponente, tendo em vista o prazo estipulado ou, no caso de não estipulação, dentro de um prazo razoável para sua chegada, nos casos em que a proposta for escrita. No que se refere a proposta verbal, o art.18 da convenção destaca que esta deve ser imediata, a não ser que as partes estabeleçam outras hipóteses para aceitação. Ressalta-se que a CISG permite que a aceitação da proposta seja realizada já comum ato relacionado ao contrato, como a tradição da mercadoria ou pagamento de algum valor, mesmo que sem prévia comunicação ao proponente, mas respeitando os prazos estipulados.

A convenção permite também que o destinatário da proposta realize aditamentos, limitando-a ou modificando-a. Nesse caso, não implicará em aceitação da proposta, mas sim na criação de uma contra-proposta. No entanto, se não houver nenhuma mudança que altere o objetivo principal do contrato, ou seja, na sua substância, mas contenha pequenas ajustes em elementos complementares, acarretará na aceitação desta pelo destinatário, evitando a necessidade de uma nova aceitação. Um aditamento substancial é aquele que altera o preço, a forma de pagamento, a quantidade e qualidade das mercadorias, ou o local e momento de entrega, ponto que irá modificar a transferência de responsabilidade. (VICENTE, 2004).

Uma proposta só poderá ser revogada se chegar antes do destinatário emitir sua aceitação, caso contrário ela é irrevogável. Todavia, o art. 17 da Convenção de Viena afirma que, mesmo sendo irrevogável, haverá extinção da proposta quando a recusa do destinatário chegar ao proponente. A CISG também fixou como deve ser realizada contagem de prazo em seu art.20, incluído os dias não úteis e feriados oficiais, mas caso haja algum empecilho que a proposta não segue ao proponente em seu último dia, por ser feriado no Estado do proponente, poderá ser prorrogada para o primeiro dia útil subsequente. Isso porque em alguns ordenamentos jurídicos a contagem de prazos se dá em dias úteis e em outros os prazos são corridos, o que poderia gerar incertezas quanto essa contagem, o que influencia na execução contratual. Finalizando essa fase contratual, a CISG prevê que o contrato se conclui após a eficácia da aceitação. Cumpre salientar que, após sua formação, o contrato poderá sofrer modificações ou ser rescindido apenas com o acordo de vontade entre as partes, ressaltando o princípio da autonomia da vontade.

A parte de aceitação contratual é bastante importante para saber o momento da vinculação das partes ao contrato, se esta vinculação é válida, e, assim, determinar suas obrigações e responsabilidades que devem ser cumpridas para o adimplemento contratual, pois, caso não ocorra, que seja aplicada a devidas medidas para sanar danos que possam vir a ocorrer pelo inadimplemento de obrigações, além de determinar a responsabilidade de cada parte perante a um ato infrator. Como cada ordenamento jurídico traz especificidades nesse ponto, a CISG visa trazer uma uniformização de regras que sirvam para ambos Estados sobre a aceitação, evitando o surgimento de dúvidas ou possíveis omissões das normas distintas sobre a validade do contrato.

3.3 Direitos e Obrigações das Partes Contratantes

A uniformização de normas pretendidos pela CISG garante que os direitos e obrigações de cada parte estejam claramente descritos, evitando possíveis lacunas e falhas que interfiram na execução do contrato.

O capítulo II da referida Convenção irá tratar apenas das obrigações relativas ao vendedor, salientando que este estará submetido não só as regras previstas na CISG, mas também as dispostas no contrato, no que concerne a entrega, transmissão de propriedade das mercadorias e, determinados casos, o encaminhamento da documentação. Isto quer dizer que deve-se observar suas obrigações e responsabilidades também a partir de cláusulas contratuais existentes que são complementares a CISG. Outra importante função de dispositivo é a

previsão da necessidade de fornecer a documentação das mercadorias que efetivem a sua transmissão de propriedade, pois em alguns ordenamentos jurídicos a transferência de propriedade da coisa não se dá apenas pelo efeito do contrato, exigindo documentação específica. (CAVALCANTI, 2009).

Cumprido salientar que o vendedor não está obrigado a realizar a entrega das mercadorias em um certo lugar, salvo se haja previsão no contrato firmado. Assim, sua obrigação se restringe a colocar à disposição do comprador o determinado produto, podendo o lugar ser em seu estabelecimento comercial, em um transportador, quando couber transporte de mercadorias, ou no local em que as partes se encontrem, nos termos do Art.31, alínea (b), da CISG. O transportador poderá ser contratado pelo comprador ou vendedor, bem como o seguro, conforme decidido entre as partes e atentando aos *Incoterms* que estabelecem o momento da responsabilidade de cada uma sobre as mercadorias. Ademais, a CISG ainda prevê que mesmo que o vendedor não seja responsável pela contratação do seguro, deverá fornecer todas as informações necessárias para tal contratação.

Caberá ao vendedor entregar os produtos com todas as conformidades necessárias na data e local acordados entre as partes e, caso necessário, com os respectivos documentos de transmissão de propriedade. Caso entregue tais documentos antes da data prevista poderá consertar alguma desconformidade que venha a ocorrer, nos termos dos art.33, 34 e 35 da CISG. Caso o comprador saiba ou ignore alguma desconformidade no ato da entrega, não poderá responsabilizar o vendedor em momento posterior. No entanto, se houver alguma irregularidade no momento da tradição ou venha se aparecer posteriormente, a responsabilidade será do vendedor, caso o comprador indique-a imediatamente, podendo aquele ser exonerada da responsabilidade por inércia do comprador, nos termos de seu art.30.

Ademais, a CISG se encarrega em delimitar os direitos e ações do comprador no caso em que haja alguma violação praticada pelo vendedor. Tal assunto está disposto nos art. 45 a 52 da Convenção. Resta deixar claro que caso o vendedor venha a inadimplir as obrigações acordadas, o comprador terá algumas opções, dentre elas solicitar ao vendedor que substitua as mercadorias com desconformidades ou as repare; permitir uma dilatação de prazo para que o vendedor entregue a mercadoria com as devidas conformidades; resolver o contrato devido ao descumprimento dos termos acordados; ou reduzir o valor a ser pago devido as inconformidades encontradas. Além disso, é assegurado ao comprador requerer indenização por perdas e danos, simultaneamente, caso queira, nos termos do art. 77 a 79 da CISG. (CAVALCANTI, 2009)

As obrigações e responsabilidades do comprador se resumem a pagar o quanto estabelecido pelas mercadorias e no seu recebimento, e estão dispostas no Capítulo III, artigos 53 a 60, da CISG. O recebimento trata-se em o comprador efetuar os atos necessário para a entrega da coisa pelo vendedor e tomar a posse desta. O vendedor poderá tomar algumas medidas caso haja alguma violação contratual pelo comprador, como rescindir o contrato, tendo em vista as previsões do art.64, requerer o adimplemento contratual, pleitear indenizações por perdas e danos, permitir dilatação do prazo para que o comprador cumpra sua obrigação com conformidade, resolver o contrato em relação as parcelas sucessivas faltantes ou interromper a entrega das mercadorias. A indenização pode ser pleiteada com qualquer outra medida que seja cabível para resguardas os direitos do vendedor adimplente.

Nas disposições gerais, a CISG prevê em seu art. 25 que “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” (BRASIL,2014), excetuando as hipóteses de força maior já estudadas. A convenção também dispõe que se houver uma violação contratual deverá a parte notificar a outra para que sua resolução seja válida.

A respeito da execução do contrato por determinação judicial , CISG dispõe que o Juiz não será obrigado a determinar uma execução específica pelo o descumprimento de uma obrigação por uma parte, a não ser que o direito nacional aplicado obrigue-o a fazê-lo, pois na maioria dos países, onde há aplicação da *civil law*, como no Brasil, permitem que a parte lesada exija o cumprimento da obrigação inadimplente, além da reparação, mas nos países com base na *commom law* deve prevalecer a indenização, não sendo necessário a execução do descumprimento contratual. (CAVALCANTI, 2009)

A CISG é bem clara no tocante as obrigações e direitos das partes, o que permite que nas omissões ou obscuridades contratuais, tal instrumento possa esclarecer e resolver conflitos provenientes dessas incertezas. Além do mais, a vasta quantidade de ordenamentos jurídicos existentes traz inseguranças aos comerciantes que vislumbram manter relações comerciais com países distintos, pois uma prática, princípio ou norma no seu território pode não ser realizada ou prevista de forma semelhante no Estado da outra parte contratante, o que poderia ensejar em maiores riscos a essas transações.

5. Conclusão

O liberalismo permitiu que houvesse a mínima intervenção dos Estados nas relações comerciais, mas abriu portas para possíveis desequilíbrios contratuais, por isso, a importância dos Estados em possuírem normas que visam regular e proteger essas relações. Ademais, a sociedade com suas interações cada vez mais intensas ultrapassou fronteiras e globalizou o mercado, aumentando a interatividade entre empresas de países distintos.

Dessa forma, os contratos mercantis de compra e venda internacionais têm como principal característica a presença de dois ordenamentos jurídicos provenientes de empresas com estabelecimentos comerciais em Estados diferentes. Para elaboração desse tipo contratual é necessário que haja cláusulas típicas que visam trazer um equilíbrio contratual, especificando as leis que serão aplicadas, moeda utilizada, idioma, entre outras. Os empresários baseiam-se no usos e costumes do mercado global para concepção dos contratos de compra e venda, tentando respeitar princípios e regras que regem o comércio internacional formulada por organizações internacionais específicas.

No entanto, devido as peculiaridades e divergências encontradas nos sistemas normativos dos países, torna-se necessário a busca pela uniformização de leis para proteger o empresariado de incertezas e riscos provenientes das relações comerciais internacionais. Nesse contexto surge a CISG, com o objetivo de estabelecer normas uniformes que pudessem ser adotadas pelos mais diversos Estados que a ratificassem. A Convenção trata-se de uma norma flexível que pode ser usada tanto em sua íntegra como em partes e prioriza o princípio da autonomia da vontade, o que permite que as partes tenham liberdade de contratar.

Com a finalidade de uniformização para alcançar maior segurança jurídica nas relações comerciais, a CISG possui elementos estranhos ao ordenamento jurídico Brasileiro, mas comuns a outros sistemas normativos. Após análise, percebe-se que a Convenção de Viena de 1980 é bastante clara, além de ser de fácil aplicação. A segurança jurídica apontada ocorre devido a sua ênfase na valorização dos princípios aqui estudados, como o da boa-fé, *pacta sunt servanda*, razoabilidade, *fundamental branch* e autonomia da vontade.

Apesar de ainda existir algumas lacunas na CISG, que podem ser suprimidas pelos seus princípios ou outras legislações, esta conseguiu atender aos interesses habituais conflitantes nas relações comerciais de Estados exportadores e importadores de mercadoria. A Constituição Federal do Brasil receptou a Convenção de Viena de 1980 em 2012, possibilitando a empresas brasileiras expandirem seus negócios, desenvolvendo o mercado nacional e economia brasileira, bem como auxiliando magistrados e advogados.

GRANDINO, João Rodas. Contratos internacionais. 3. ed. Editora RT, 2002.

CRETELLA NETO, José. Contratos internacionais. Cláusulas típicas. Campinas: Millennium, 2011.

STRENGER, Irineu. “Da autonomia da vontade: direito interno e internacional”. 2a ed., São Paulo: LTr, 2000, .

DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil Brasileiro. 32.ed., v.3, São Paulo: Editora Saraiva, 2016.

GRAFFI, L. ‘CsaLaw on the Concept of “Fundamental Breach” in the Vienna Sales Convention’, (2003), International Business Law Journal.

SEFTON-GREEN, Ruth. La Notion d’obligation Fondamentale: Comparasion FrancoAnglaise. Paris: Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 2000.

FAZZIO JUNIOR, W. . Manual de Direito Comercial 17ª Edição . São Paulo: Atlas. 2016

PAMPLONA, Rodolfo e Pablo Stroge. Novo Curso de Direito Civil. Vol IV. São Paulo: Saraiva. 2017.

VICENTE, Dário. Moura. A convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: características gerais e âmbito de aplicação. Coimbra: Almadina. 2004.

CAMINHOTO, Rita Diniz. Contratos Mercantis De Compra E Venda Internacionais De Mercadorias E A Convenção De Viena De 1980. Empresarial. I. Encontro Nacional do CONPEDI/UFS, p. 284- 313, 2015

JORDANO FRAGA, F. La Responsabilidad Contractual. Ed Avitas: Madri. 1987.

CAVALCANTI, Humberto. M. Contrato De Compra E Venda Internacional Sob A Ótica Da Convenção De Viena De 1980. 2009 Fonte: Portal De Revistas Eletrônicas: <https://portalrevistas.ucb.br/index.php/RDIET/article/viewFile/4505/2814>. Acesso em 20/04/2018.

BRASIL. Decreto nº. 8.327 de 16 de outubro de 2014 .Convenção das Nações Unidas sobre contrato de compra e venda mercantil internacional. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2014/Decreto/D8327.htm>. Acesso em: 20 de março de 2018.

BRASIL. Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior. Resolução Nº 21, de 07 de abril de 2011. Disponível em: < [http://sijut.fazenda.gov.br/netacgi/nph-brs?s1=RES00000212011040701\\$.CHAT.%20E%20CAMEX.ORG.&l=0&p=1&u=/netahtml/Pesquisa.htm&r=0&f=S&d=SIAT&SECT1=SIATW3](http://sijut.fazenda.gov.br/netacgi/nph-brs?s1=RES00000212011040701$.CHAT.%20E%20CAMEX.ORG.&l=0&p=1&u=/netahtml/Pesquisa.htm&r=0&f=S&d=SIAT&SECT1=SIATW3)>. Acesso em: 24 de abril de 2018.

BRASIL. Lei Nº 10.406, de 10 de Janeiro De 2002. Código Civil. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm>. Acesso em: 15 de maio de 2018.

Anexo: Anti-Plágio

Link: [file:///C:/Users/SONY/Downloads/report%20\(1\).html](file:///C:/Users/SONY/Downloads/report%20(1).html)

CopySpider Scholar Português ▾ Login

Documentos candidatos

Arquivo de entrada: TCC - LARISSA SOUZA.docx (7322 termos)

Arquivo encontrado		Total de termos	Termos comuns	Similaridade (%)	
karinec.jusbrasil.co...	Visualizar	8786	352	2,23	
gaiatrading.com.br/c...	Visualizar	1411	78	0,9	
en.wikipedia.org/wik...	Visualizar	5692	32	0,24	
uncitral.org/pdf/eng...	Visualizar	8871	29	0,17	
asil.org/sites/defau...	Visualizar	6779	18	0,12	
uncitral.org/uncitra...	Visualizar	134	9	0,12	
trabalhosfeitos.com/...	Visualizar	927	7	0,08	
brainly.com.br/tafe...	Visualizar	3287	4	0,03	
br.answers.yahoo.com...					Download falhou. HTTP response code: 0
estudegratis.com.br/...					
br.answers.yahoo.com...	Visualizar	324	0	0	

