

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE DIREITO
DEPARTAMENTO DE DIREITO PRIVADO E PROCESSO CIVIL

THIAGO ANTÔNIO DOS SANTOS DE VASCONCELLOS

**A RESOLUÇÃO DO CONTRATO PELO VENDEDOR NOS CONTRATOS REGIDOS
PELA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980**

Porto Alegre
2017

THIAGO ANTÔNIO DOS SANTOS DE VASCONCELLOS

A RESOLUÇÃO DO CONTRATO PELO VENDEDOR NOS CONTRATOS REGIDOS
PELA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980

Trabalho de Conclusão de curso
apresentado como requisito para obtenção
do título de Bacharel em Direito, junto à
Faculdade de Direito da Universidade
Federal do Rio Grande do Sul

Orientador (o): Prof. Dr. Fabiano Menke

Porto Alegre
2017

THIAGO ANTÔNIO DOS SANTOS DE VASCONCELLOS

A RESOLUÇÃO DO CONTRATO PELO VENDEDOR NOS CONTRATOS REGIDOS
PELA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980

BANCA EXAMINADORA

_____ (orientador)

_____ (avaliador 1)

_____ (avaliador 2)

Porto Alegre

2017

À minha mãe (in memoriam), que tanto me apoiou e que, com certeza, em algum lugar, permanece protegendo o meu caminho.

AGRADECIMENTOS

Ao fim desta jornada de cinco anos, não poderia deixar de lembrar todos aqueles que me apoiaram e, de alguma forma, contribuíram para a conclusão deste trabalho e do meu curso.

Agradeço, em primeiro lugar, aos meus familiares. Em especial, agradeço à minha mãe (in memoriam), por ter ficado comigo sempre, desde o início do curso até a sua partida. Também agradeço a minha tia Osmarina, que tanto me serve como exemplo para força e garra, e que me apoiou incondicionalmente durante este trabalho e durante o término do meu curso. Também agradeço pelo apoio do meu pai e da minha avó Frieda. Por fim, agradeço ao meu primo Thiago Maués, que tanto me auxiliou no meu primeiro estágio.

Agradeço, também, aos queridos amigos da equipe da UFRGS no *22nd e 23rd William C. Vis International Commercial Arbitration Moot*: Augusta Diebold, Daniel Raupp, Matheus Senna, Raphael Lang Silva e Vitoria Campos. Não tenho dúvidas que este trabalho jamais seria possível sem as intermináveis e louváveis discussões de argumentos em nossas equipes.

Agradeço aos colegas de escritório no *Souto Correa Advogados*, em especial todos aqueles da área de Direito Societário, incluindo os queridos Rafaela Kern, Jorge Cesa, Michelle Squeff e Isabelle Bueno.

Agradeço ao meu orientador Fabiano Menke, por ter aceitado orientar este trabalho e por sua correção.

Agradeço aos queridos amigos que me acompanharam durante os anos de faculdade, sendo eles: Douglas Fernandes, Thiago Gehrke, Luan Barbosa, Cícero Karoly, Leonardo Branco, Rafael Tebaldi, João Victor Carneiro e Raphael Willie.

Por fim, agradeço a todos os demais amigos e colegas que me ampararam e confiaram nos meus projetos e decisões empreendidas durante esses anos.

RESUMO

O presente trabalho trata de verificar sob quais hipóteses poderá ocorrer o término de contrato regido pela Convenção das Nações Unidas para Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1980 (CISG), com atenção para casos fundados em violações cometidas pela parte compradora. Tendo em vista o tratamento internacional sobre o tema, bem como a recente internalização da Convenção no Brasil, serão verificadas sob quais hipóteses poderá o vendedor, em face de violação contratual cometida pelo comprador, terminar o seu contrato regido pela CISG. Ao longo do trabalho são analisados julgados de tribunais estatais e arbitrais, delineando-se quais seriam as obrigações essenciais da parte compradora, quais seriam as hipóteses de resolução pela parte vendedora e, por fim, quais casos baseados em violação contratual pelo vendedor seriam capazes de ensejar o término do contrato da CISG. Ao fim, são expostos em que casos e quando poderá o vendedor extinguir sua relação contratual com a parte compradora.

Palavras-chave: Violação contratual – CISG - Resolução contratual – Violação essencial do contrato

ABSTRACT

The present work aims to verify which cases may trigger the termination of a contract under the United Nations Convention on International Sales of Goods of 1980 (CISG), with focus in cases where the breach has been committed by the buyer. Bearing in mind the international study concerning the topic, as well as the recent internalization of the Convention in Brazil, this study will verify under which cases the seller may avoid its contract due to a breach committed by the buyer in a contract governed by the CISG. Throughout this work, several decisions from state courts and arbitral awards are analyzed, in order to establish which are the essential obligations of the buyer, as well as to find what are the cases where the contract may be avoided by the seller and, in the end, which cases where the buyer has breached the contract may trigger a termination of contract under CISG. Finally, there will be shown the cases where the seller may terminate its contractual relationship with the buyer.

Keywords: Contractual breach – CISG – Avoidance – Fundamental Breach

LISTA DE ABREVIATURAS OU SIGLAS

CC 2002	Lei 10.406, de 2002 - Código Civil Brasileiro de 2002
CCI	Câmara do Comércio Internacional
CISG	Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias
INCOTERMS	Termos Internacionais de Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
UCP	Costumes e Prática Uniformes relativos a Créditos Documentários
ULFIS	Lei Uniforme sobre Formação de Contratos de Compra e Venda Internacional
ULIS	Lei Uniforme sobre Compra e Venda de Bens
UNCITRAL	Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional
UNIDROIT	Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado

UNIDROIT Princípios UNIDROIT Relativos aos Contratos
Principles Comerciais Internacionais

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
1. HISTÓRICO E INTERPRETAÇÃO DA CISG.....	16
1.1. Histórico da CISG	16
1.2. Interpretação dentro da CISG	18
1.2.1 A interpretação com base na uniformidade, carácter internacional, promovendo a boa fé	19
1.2.2. O sistema de colmatação de lacunas	21
2. OBRIGAÇÕES DO COMPRADOR	23
2.1. Pagamento	23
2.1.1. Preço	25
2.1.2. Tempo e Local do Pagamento	29
2.2. Receber as Mercadorias.....	30
3. A RESOLUÇÃO DO CONTRATO PELO VENDEDOR	33
3.1. Conceito de Resolução na CISG	33
3.2. Violação Essencial.....	37
3.2.1. Formação Histórica do Conceito	41
3.2.2. Requisitos para configuração da violação essencial.....	42
3.2.3. Resolução por Violação Essencial do Contrato.....	45
3.3. Nachfrist	46
3.3.1. Forma de estipulação do Nachfrist	48
3.3.2. Razoabilidade do prazo concedido	50
3.3.3. Resolução por Additional Time for Performance	51
3.4. Efeitos da Resolução	52
4. APLICAÇÃO DAS FORMAS DE RESOLUÇÃO CONTRATUAL	54
4.1. Resolução com base na configuração e Fundamental Breach.....	55

4.1.2. Resolução com base na possível violação essencial de obrigação do recebimento de mercadorias.....	58
4.1.3. Resolução com base na violação de possíveis obrigações particulares estipuladas pelas partes.....	59
4.2. Resolução por violação após concessão de Prazo Suplementar	60
CONCLUSÕES.....	63
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
CASOS CITADOS.....	72

INTRODUÇÃO

Aprovada inicialmente por 42 países na Conferência de Viena entre 10 de Março e 5 de Abril de 1980 na cidade de Viena, Áustria,¹ A Convenção para Compra e Venda Internacional de Mercadorias, comumente chamada ao redor do mundo por seu acrônimo da língua inglesa “*CISG*”,² veio para unificar os contratos de compra e venda internacionais³, quebrando barreiras conceituais e fronteiras entre Estados. Atualmente já se encontra em vigor para mais de 88 países ao redor do mundo. Seu escopo de aplicação reside para todas as situações advindas de contratos de compra e venda firmados por Estados contraentes ou para contratos que a escolham como lei aplicável.

É de conhecimento notório que o mundo jurídico, divide-se, majoritariamente em sistemas jurídicos de *commom law* e *civil law*. Todavia, a CISG, ratificada e agora internalizada no direito brasileiro, apresenta não só uma visão destes sistemas. Por mais que se reconheça a forte influência do sistema alemão, pelo *BGB*, e do americano, pelo *UCC*,⁴ a Convenção apresenta sua sistemática própria de interpretação, princípios, preenchimento de lacunas, métodos de término dos contratos, etc. E tais diferenciações em sua sistematização não se devem ao fato de que exista a primazia de um sistema sobre o outro. Pelo contrário; evidencia o verdadeiro intuito da Convenção de unificar o comércio internacional, com institutos capazes de quebrar o embate dos sistemas jurídicos conhecidos.⁵

De fato, a CISG se trata de verdadeiro esforço para unificação dos contratos de compra e venda ao redor do mundo, visando atingir segurança e previsibilidade às práticas comerciais.⁶ Tais finalidades, neste ponto, encontram-se inseridas junto à noção de um

¹ SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Paschal. The CISG – A Story of Worldwide Success. In: KLEINEMAN, Jan (Ed.). *CISG Part II Conference - Stockholm, 4-5 September 2008*. Uppsala: Iustus Förlag, 2009. p. 119-140. (Stockholm Centre for Commercial Law 11).p. 122.

² Convention on International Sales of Goods - CISG

³ CISG, Preâmbulo: “*Estimando que a adoção de regras uniformes para reger os contratos de compra e venda internacional de mercadorias, que contemplem os diferentes sistemas sociais, econômicos e jurídicos, contribuirá para a eliminação de obstáculos jurídicos às trocas internacionais e promoverá o desenvolvimento do comércio internacional.*”

⁴ FRADERA, Vera Jacob de. A noção de contrato na Convenção de Viena de 1980 sobre venda internacional de mercadorias. In FRADERA, Vera Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (Org.). *A Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Atlas, 2011, p. 9

⁵ SCHWENZER, Ingeborg. ; HACHEM, Paschal. *op. cit.*, p. 124.

⁶ KELLER, Bertran. Favor Contractus – Reading the CISG in Favor of the Contract In: SCHROETER, Ulrich; ANDERSEN, Camila B. (Ed.). *Sharing International Commercial Law across National Boundaries: Festschrift for Albert H. Kritzer on the Occasion of his Eightieth Birthday*. Wildy, Simmons & Hill Publishing, 2008. p. 247-266.

mundo globalizado, no qual a prática de trocas entre nações distintas e a quebra de fronteiras se mostra de salutar importância, uma vez que a aplicação de leis domésticas distintas leva ao incremento de custos nas transações entre os entes comerciantes.⁷ Sendo assim, somente um corpo jurídico de normas unificadas e destinadas a regular as transações de compra e venda internacionais é que poderia resolver estas questões, reduzindo custos, facilitando negociações e auxiliando a resolução de eventuais conflitos.⁸

Dentre os países que atualmente tem a Convenção internalizada, encontram-se potências econômicas como os Estados Unidos da América, Alemanha, França, Rússia e China. Além disso, também são partes da Convenção países de culturas anglo-saxônicas, latinas, asiáticas, bem como árabes, como Iraque, Síria e Bahrein.⁹ A CISG, portanto, consiste, nas palavras de Claude Witz¹⁰ na “realização da padronização de maior sucesso do direito comercial internacional” e justamente por isso é que “construiu um novo modelo de contrato de venda internacional de mercadorias”¹¹

De acordo com o Professor Peter Schlechtriem, a CISG é a Convenção de maior sucesso, não só por sua unificação, mas sim por também ter influenciado diversas leis domésticas.¹² De fato a influência da CISG pode ser verificada nos países nascidos do fim da União Soviética, países escandinavos, na lei contratual Chinesa, na reforma das obrigações no Código Civil Alemão, bem como nas últimas revisões dos códigos civis da Coreia do Sul e do Japão.¹³ Por isso, nas palavras dele, pode a Convenção para Compra e Venda Internacional de Mercadorias ser reconhecida como *lingua franca* do comércio internacional:

It, most likely, is the uniform law convention with the greatest influence on the law of the worldwide transborder commerce, and in some countries lawyers and

⁷ SCHWENZER, Ingeborg; WHITEBREAD, Claudio Marti. Legal Answers to Globalization. In: SCHWENZER, Ingeborg; ATAMER, Yesim; BUTLER, Petra (Ed.). *Current Issues in the CISG and Arbitration*. The Hague: Eleven Publishing, 2013. p. 1-15. (International Commerce and Arbitration). p. 7

⁸ SCHWENZER, Ingeborg. Uniform Sales Law – Brazil Joining the CISG Family, In: SCHWENZER, Ingeborg ;PEREIRA, César Guimarães; TRIPODI, Leandro (org.), *CISG and Latin America, Regional and Global Perspectives, Netherlands*, The Hague 2016, p. 481.

⁹ Conforme status de adesão disponível em: <http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html> Data de acesso: 17 de Junho de 2017

¹⁰ WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008 , p. 1: “La convention de Vienne est généralement présentée comme la réalisation la plus réussie d'uniformisation du droit du commerce international”

¹¹ FRADERA, Vera Jacob de. A noção de contrato na Convenção de Viena de 1980 sobre venda internacional de mercadorias. In FRADERA, Vera Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (Org.). *A Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Atlas, 2011.

¹² SCHLECHTRIEM, Peter. Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG. *Victoria University Of Wellington Law Review*, Wellington, v. 36, n. 4, p.781-794. 2005

¹³ SCHWENZER, Ingeborg. *op. cit.*, p. 479. ; WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter, *op. cit.*, p. 4-5.

courts are today familiar with the Convention as they are with their domestic law – it is the *lingua franca* of sales,¹⁴

Mas para a Professora Ingeborg Schwenzer, dentro deste contexto de unificação de normas do comércio internacional, o que mais se destaca no estudo da Convenção de Viena para Compra e Venda Internacional de Mercadorias é o seu sistema de reparação ao descumprimento de obrigações, o qual, ao seu ver, se distingue do sistema Romano-Germânico¹⁵:

What has proven most influential on a substantive level is, however, the remedy mechanism. The Convention, unlike the Roman heritage in Civil Law countries, does not follow the cause oriente approach but the breach of contract approach of Common Law descent. Special features of these systems have been overcome making the CISG truly suitable for the international context;

Nesta conjuntura, insere-se o peculiar conceito de resolução dos contratos, objeto de exame do presente trabalho.

Para a Convenção de Viena, a simples violação contratual ou, melhor conceituada, “quebra” ou descumprimento de obrigações não é capaz de ensejar à parte lesada o direito de resolver o contrato. Esta ideia está umbilicalmente ligada à noção de que a resolução do contrato advinda da quebra obrigacional trata-se de última medida a ser tomada.¹⁶ Justamente por isso que os 62 agentes diplomáticos que aprovaram e participaram dos preparos da Convenção criaram o conceito do *Fundamental Breach*, o qual traduz em seu conceito uma série de requisitos - objetivos e um subjetivo - para sua configuração.

Analisar-se-á aqui a relação entre o conceito do *Fundamental Breach*, aliado às suas consequências de término dos contratos, conhecida pelo instituto da *Avoidance*, ou simplesmente Término do Contrato, em português. Durante o trabalho, serão apresentadas visões doutrinárias, aspectos históricos do texto da convenção e casos práticos já julgados, sejam por tribunais estatais ou arbitrais, acerca dos temas referentes ao objeto do presente estudo.

¹⁴ SCHLECHTRIEM, Peter. *op. cit.*, p. 781-782

¹⁵ SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Paschal. The CISG – A Story of Worldwide Success. In: KLEINEMAN, Jan (Ed.). *CISG Part II Conference - Stockholm, 4-5 September 2008*. Uppsala: Iustus Förlag, 2009. p. 119-140. (Stockholm Centre for Commercial Law 11).

¹⁶ MAGNUS, Ulrich. The Remedy of Avoidance of Contract Under CISG -- General Remarks and Special Cases. *In Journal of Law and Commerce v. 25, 2005-06*, p.424 .

Contudo, sabendo que a CISG subdivide-se, pelos seus capítulos III e IV, em obrigações advindas ao comprador e ao vendedor¹⁷, cabe ressaltar que a presente exposição terá enfoque voltado ao (des) cumprimento de obrigações da parte compradora dos contratos. De igual modo, também se reconhece que o vendedor, em face do inadimplemento do comprador poderia tomar várias atitudes: requerer o cumprimento específico do contrato, o seu direito a danos, juros, de suspender o cumprimento e, por fim, de terminar o contrato.¹⁸ Contudo, o foco será no inadimplemento do comprador capaz de ensejar a resolução do contrato.

Portanto, resumidamente, versará o presente estudo sobre a seguinte indagação: “Em face de inadimplemento por parte do comprador, como poderá o vendedor terminar seu contrato pela CISG?”

Para a resposta da questão, o trabalho será fracionado de modo que: (i) em um primeiro momento, ocupar-se-á do estudo histórico da Convenção e de seu funcionamento interno, analisando-se seus institutos de interpretação interna e externa, e de seus princípios fundamentais, a ponto de verificar qual incidência tais temas comportam para o estudo da própria Convenção.

Logo após a análise principiológica, (ii) serão analisadas as obrigações essenciais ao comprador e que, caso inadimplidas, poderão levar à resolução contratual.

Adiante, (iii), em conjunto com os conceitos principiológicos e interpretativos da Convenção, serão analisadas as hipóteses de término contratual por meio do instituto da *Avoidance*, conforme sua disposição no artigo à disposição do vendedor, isto é, o artigo 64 da CISG.

Por fim, este trabalho chegará a suas conclusões sobre as consequências contratuais em relação ao descumprimento de obrigações por parte do Comprador, dentro das regras da Convenção, seja por meio do estudo da *Avoidance*, sendo ela originada (a) ou por *Fundamental Breach*, ou por (b) descumprimento de *Additional Time for Performance*.

¹⁷ BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de outubro de 2014, Capítulos III e IV.

¹⁸ FOUNTOULAKIS, Christiana. Remedies for breach of contract under the United Nations Convention on the International Sale of Goods. *Era Forum*, [s.l.], v. 12, n. 1, p.7-23, 17 nov. 2010. Springer Nature, p. 10.

1. HISTÓRICO E INTERPRETAÇÃO DA CISG

Partindo-se da compreensão que a CISG surge como fenômeno destinado à unificação do comércio internacional de mercadorias, deve-se, em um primeiro momento, estudar sua história, partindo-se então para seus métodos interpretativos.

Deste modo, este capítulo abordará ambos os tópicos. Inicialmente será abordado o estudo histórico da Convenção, entendendo suas motivações e suas razões históricas (1.1, *infra*).

Após, será feito o estudo do que muitos autores chamam de o artigo mais importante da Convenção de Viena para Compra e Venda de Mercadorias, sendo estudado, então, o artigo 7, que contempla métodos de interpretação da CISG (1.2. *Infra*).

1.1. Histórico da CISG

Os esforços modernos para a criação de uma lei internacional começaram com Ernst Rabel e a fundação da UNIDROIT, no final da década de 1920.¹⁹ A UNIDROIT foi fundada em Roma no ano de 1926 como Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado e foi inaugurada em 30 de Março de 1929²⁰. No mesmo ano de sua inauguração, Ernst Rabel, jurista austríaco (que presidiu *Kaiser-Wilhelm-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht*²¹), sugeriu a unificação do direito internacional de compra e venda, elaborando em 1935 seu trabalho comparativo chamado “*Das Recht des Warenkaufs*”.²² Por mais que a UNIDROIT tenha aprovado o esboço de Rabel em 1939, os trabalhos de unificação da compra e venda foram interrompidos em razão da II Guerra Mundial.²³ Nada obstante, por

¹⁹ WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008, p. 2

²⁰ *Idem*.

²¹ Posteriormente e atualmente conhecido como *Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht* de Hamburgo, Alemanha.

²² SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Paschal. The CISG – A Story of Worldwide Success. In: KLEINEMAN, Jan (Ed.). *CISG Part II Conference - Stockholm, 4-5 September 2008*. Uppsala: Iustus Förlag, 2009. p. 119-140. (Stockholm Centre for Commercial Law 11); WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter. *op. cit.*; GROSSFELD, Bernhard; WINSHIP, Peter. The Law Professor Refugee. *Syracuse Journal Of International Law And Commerce*, Syracuse, v. 18, n. 1, 1992, p.11.

²³ HUBER, Peter; MULLIS, Alaistar. *The CISG – A New Textbook for Students and Practitioners*. Munchen: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 3

seu trabalho inaugural, Rabel é reconhecido até os dias atuais como o “Mestre da Unificação do Direito Internacional de Compra e Venda.”²⁴

Contudo, os esforços não terminaram com Rabel. Anos mais tarde, na década de 60, foram criados dois novos modelos voltados ao estudo da matéria: sendo eles a Lei Uniforme para a Formação de Contratos Internacionais (em seu acrônimo inglês “ULFIS”) e a Lei Uniforme para a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (em seu acrônimo da língua inglesa “ULIS”). Ambas as leis tiveram seus esboços trabalhados e finalizados durante a Conferência de Haia em 1964²⁵. Contudo, não obtiveram sucesso, muito em razão de que: (i) apenas 9 países as assinaram, (ii) potências como França e Estados Unidos também não as aprovaram e (iii), também pelo fato de que muitos países socialistas as consideravam favoráveis às economias capitalistas ocidentais.²⁶

Em meio ao insucesso da ULIS e da ULFIS, em 1966 outra instituição de destacada importância veio a ser criada: a UNCITRAL (Comissão das Nações Unidas sobre o Direito Comercial Internacional). Criada sob a batuta da Organização das Nações Unidas, a UNCITRAL logo se preocupou em sondar os países acerca dos textos previamente elaborados e rejeitados. Assim, a UNCITRAL pode verificar quais eram os motivos de baixa aceitação dos instrumentos para então estabelecer um grupo de trabalho voltado a aprimorá-los e então lograr sucesso. Assim, em 1978, em Nova Iorque, foi estabelecido o primeiro esboço do Grupo de Trabalho, chamado de “Esboço de Nova Iorque”.²⁷

Com aprovação de boa parte das nações, em 1980 o texto foi colocado em discussão e votação na Conferência de Viena, entre Março e Abril de 1980. Ao final da Conferência, a CISG restou aprovada com a assinatura de 42 países. Entretanto, para sua entrada em vigor, mais assinaturas eram necessárias. Fato é que a CISG conseguiu lograr o número suficiente de assinaturas somente no ano de 1988, Então a partir daí é que a Convenção começou a vigorar entre os Estados contratantes.

²⁴ WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter. *op. cit.*: “ Ernst Rabel, assisté de ses collaborateurs, se livra à une étude comparative du droit de la vente de marchandises au sein de l’Institut Karl Wilhelm établi à Berlin. L’étude a servi ainsi de base aux travaux d’uniformisation du droit de la vente. C’est à juste titre qu’Ernst Rabel a été désigné comme étant << the mastermind behind the draft Uniform International Sales Law>>”.

²⁵ WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008, p. 2-3

²⁶ SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Paschal. The CISG – A Story of Worldwide Success. In: KLEINEMAN, Jan (Ed.). *CISG Part II Conference - Stockholm, 4-5 September 2008*. Uppsala: Iustus Förlag, 2009, p. 121.

²⁷ HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG – A New Textbook for Students and Practitioners*. Munchen: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 3

Por mais que possa parecer simples, o recurso ao estudo histórico da CISG já antecipa respostas a alguns problemas. Por exemplo, muitos autores contestam o porquê de a CISG possuir tantos conceitos taxados como “vagos”, “vazios” ou “imprecisos”²⁸.

A resposta para isto reside, em muito, no fato de que para se chegar a um consenso global, conciliando-se culturas distintas, mostrou-se necessário abrir o texto da convenção para conceitos mais vagos. Como visto, a ideia de unificar o direito comercial internacional parte do início do século XX, vindo a lograr sucesso apenas em 1988, cerca de 68 anos após os primeiros esforços. Este longo período então mostra quão difícil foi chegar a um consenso acerca dos temas abarcados pelo texto da Convenção.

Contudo, apenas conceituá-la de forma aberta seria infrutífero. Aí então reside a importância do estudo do Artigo 7 da Convenção, o qual estabelece as balizas de sua interpretação.²⁹

1.2. Interpretação dentro da CISG

Como já afirmado, a CISG apresenta seus próprios conceitos, diferenciando-se da mera compreensão de sistemas jurídicos domésticos. Nada obstante, conceitos únicos requerem sistemas interpretativos tão peculiares quanto, tendo em vista que a CISG foi feita para ser construída e aplicada de forma autônoma, independente de interferências advindas de leis nacionais.³⁰ Nesse sentido é que o artigo 7 da CISG assume papel de suma importância.

O estudo do artigo 7 se divide em duas partes. Na sua primeira, no art. 7(1), são abordadas questões relativas à interpretação, destacando-se a promoção da boa-fé no comércio internacional. De outro lado, no art. 7(2) se encontra outro método, conhecido como “gap-filling”, o qual funciona para colmatação de lacunas dentro da CISG.³¹

²⁸ GRAFFI, Leonardo. Divergences in the interpretation of the CISG: The concept of "fundamental breach". In: FERRARI, Franco (Ed.). *The 1980 Uniform Sales Law. Old issues revisited in the light of recent experiences*. München: Sellier European Publishers, 2003. p. 305-323; GILLETE, Clayton P.; SCOTT, Robert. E. *The Political Economy of International Sales Law In International Review of Law and Economics*. v. 25. Set. Elsevier, 2005, p. 446-486.

²⁹ HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3. ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999, p. 89.

³⁰ BONELL, Michael Joachim. *Bianca-Bonnel Commentary on the International Sales Law*. Milan: Giuffrè, 1987, p. 66.

³¹ BONELL, Michael Joachim, op. cit. p. 72.

1.2.1 A interpretação com base na uniformidade, caráter internacional, promovendo a boa fé

Conforme o 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.*”³². Da leitura do artigo então podem ser extraídos três conceitos: (a) a necessidade de aplicação tendo em vista o caráter internacional da Convenção; (b) a necessidade de promover a aplicação da Convenção em uniformidade e, (c) a promoção da boa-fé no comércio internacional. Neste estudo, cada ponto do artigo 7(1) carrega sua própria importância.

Em primeiro lugar, quanto ao caráter internacional, o conceito nada mais significa que interpretar a CISG sem interferência de nenhuma concepção doméstica.³³ Isto é, interpretá-la sem recursos interpretativos de outras leis, muito menos recorrer à dispositivos de leis nacionais. ³⁴Nesse sentido, talvez a acepção mais acertada, com relação à interpretação conforme o caráter internacional, veio do italiano Franco Ferrari, o qual aduziu que o julgador, ao interpretar a CISG, deve enxergá-la com lentes de direito internacional, projetando a sua interpretação com base no contexto internacional, no qual a CISG está inserida.³⁵

Indo além, interpretar com vistas ao caráter internacional diz respeito à CISG e somente a ela. Caso contrário, assumindo-se a interpretação com acepções domésticas, a finalidade da uniformização do Comércio Internacional seria mitigada.³⁶ Motivo este pelo qual muitos defendem a aplicação de concepções domésticas apenas como *ultima ratio*, isto é, quando nada mais for possível de ser aplicado em âmbito internacional.

³² BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de outubro de 2014, Artigo 7(1).

³³ HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3. ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999, p. 89.

³⁴ HUBER, Peter; MULLIS, Alaistar. *The CISG – A New Textbook for Students and Practitioners*. Munchen: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 7

³⁵ FERRARI, Franco. Uniform Interpretation of The 1980 Uniform Sales Law. *Georgia Journal Of International And Comparative Law*, Georgia, v. 24, n. 2, p.183-228, 1994: “*To have regard for the Convention's international character means that the interpreter should not apply domestic law to solve interpretive problems, i.e., he should not read the Convention through the lenses of domestic law, but should project the interpretive problems against an international background*”

³⁶ FELEMEGAS, John. *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law*. Cambridge: 2007, p. 9

Ainda, o artigo também menciona a necessidade de a CISG promover a sua aplicação em uniformidade. Tal conceito, também ligado ao caráter internacional da Convenção, possui importância tendo em vista que a CISG, ao contrário de outras Convenções, não possui um tribunal ou corte superior com finalidades específicas para formação de entendimentos uniformes. Deste modo, a uniformidade da CISG deve ser consagrada sempre em que o julgador do caso concreto avaliá-lo. Ou seja, sempre com vistas à aplicação uniforme da Convenção, partindo sua interpretação do caso concreto baseado em decisões internacionais e entendimentos consolidados sobre as disposições da CISG.

Por fim, o artigo 7(1) termina mencionando a necessidade de aplicação da convenção com vistas a assegurar a boa-fé no comércio internacional. Ao contrário dos conceitos anteriormente mencionados, acredita-se que a boa-fé do artigo 7(1) seja um dos assuntos mais polêmicos e controversos da CISG³⁷. Com relação ao seu escopo, diversas interpretações doutrinárias e jurisprudenciais já foram manifestadas nos mais diversos e contraditórios sentidos³⁸.

Em defesa de uma interpretação, para alguns autores e tribunais alemães, da leitura do texto referente à boa-fé conforme o artigo 7(1), seria possível afirmar que desta boa-fé emergiriam deveres extensivos às partes contratantes.³⁹

De outro lado, alguns estudiosos sustentam a visão de que a boa-fé expressa no artigo 7(1) diz respeito apenas à interpretação da Convenção, não repercutindo demais efeitos nas

³⁷ SCHWENZER, Ingeborg. Interpretation and gap-filling under the CISG In SCHWENZER, Ingeborg; ATAMER, Yesim; BUTLER, Petra (Ed.). *Current Issues in the CISG and Arbitration*. The Hague: Eleven Publishing, 2013. p. 109-118. (International Commerce and Arbitration), p.111-112.; SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Paschal. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 127

³⁸ BABIAK, Andrew. Defining “Fundamental Breach” Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods In *Temple International and Comparative Law Journal*, Philadelphia, v. 6, n. 1, p. 113-143, 1992., p. 118

³⁹KOCH, Robert. The Concept of Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) In *Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1998*, The Hague: Kluwer Law International, p.177 – 354, 1999., p. 206-210; ROSSET, Arthur. Critical Reflections on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods In *Ohio State Law Journal*, v. 45, 265-305, 1984.p. 290;

BONELL, Michael Joachim. *Bianca-Bonnel Commentary on the International Sales Law*. Giuffrè: Milan, 1987, p. 84;

ALEMANHA, Bundesgerichtshof, VIII ZR 60/01. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html>;

ALEMANHA, Appellate Court Brandenburg, 6 U 53/07. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081118g1.html>;

relações contratuais das partes ou criando obrigações entre elas.⁴⁰ Nesse sentido, em decisão arbitral da ICC, consignou-se que : “Since the provisions of Art. 7(1) CISG concern only the interpretation of the Convention, no collateral obligation may be derived from the "promotion of good faith"⁴¹

De todo modo, para fins de alcançar o escopo deste trabalho, adota-se a visão da boa-fé do artigo 7, nos termos do preconizado pela autora Ingeborg Schwenzer, a qual adota a visão de que a menção à boa-fé ali contida não diz respeito à boa-fé objetiva conhecida na doutrina do direito brasileiro, capaz de formar e criar direitos, expectativas e *standards* às partes. Pelo contrário, a boa-fé contida no artigo 7 trata-se exclusivamente da aplicação da Convenção, e não da criação de direitos às partes contratantes.⁴²

1.2.2. O sistema de colmatação de lacunas

Como afirmado anteriormente, a CISG possui expressões vagas em razão da necessidade de consenso entre Estados acerca de uma legislação mercantil uniforme. Contudo, não apenas a CISG é vaga em alguns termos, como também em momentos é lacunosa.

Assim, junto ao sistema interpretativo com base na uniformidade, caráter internacional e boa-fé, também está atrelado o sistema de colmatação de lacunas da Convenção, consagrado em seu artigo 7(2). Conforme o artigo, “*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*”. Isto é, o sistema apresenta formas de colmatar lacunas em assuntos não expressamente governados pela CISG.

⁴⁰ FARNSWORTH, Alan. Duties of good faith and fair dealing under the Unidroit Principles , relevant international conventions and national laws. In *Tulane Journal of International and Comparative Law*. v. 3. 1995. p.47-63;

SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Paschal. *op. cit.* , p. 128

⁴¹ CCI, *Arbitration Case No. 8611. Industrial equipment case*. 23 de janeiro de 1997. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978611i1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

⁴² SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Paschal. *op. cit.* , p. 128

Para tanto, a sistemática é dividida basicamente em duas etapas. Após a verificação da matéria não governada na Convenção, deve o seu intérprete verificar se não há nenhum princípio da CISG aplicável ao caso concreto. Caso contrário, em uma segunda etapa, deverá ele verificar então como solucionar o caso conforme a legislação doméstica aplicável.

Quanto aos princípios, alguns se encontram de forma explícita no texto da Convenção ao passo que outros são derivados de casos julgados por cortes estatais e arbitrais, bem como definidos pela doutrina. Todavia, todos eles residem dentro da própria Convenção.

Como princípios gerais mais conhecidos, citam-se: o princípio geral de manutenção dos contratos, o princípio de tratamento igualitário entre o vendedor e o comprador, o princípio geral da compensação plena (*full compensation*), entre outros.

Por ser simples, e também pelo fato de muitos magistrados de nações contratantes da CISG não lhe aplicarem corretamente, alguns autores vão além do método de colmatação de lacunas em duas etapas.⁴³Loukas Mistelis com base na prática arbitral e judicial, afirma que, em primeiro lugar, o intérprete deve verificar a real existência de lacunas conforme a doutrina e a jurisprudência internacional. Após, em segundo lugar, caso exista a lacuna, deve objetivar solucionar o caso de forma analógica com algum outro dispositivo da Convenção. Persistindo o problema, deveria então procurar princípios gerais da CISG, ou, na ausência destes, princípios gerais de direito internacional capazes de solucionar a controvérsia. Apenas na falha de todas as etapas previamente mencionadas é que o intérprete da CISG poderá e deverá recorrer a recursos advindos da lei nacional aplicada ao caso, conforme as leis de direito internacional privado.⁴⁴

⁴³ HELLNER, Já. Gap-Filling by analogy. Art.7 da UN Sales Convention in its Historical Context, *Studies in International Law: Festschrift til Lars Hjern*. Stockholm, 1990. p. 219-233; FS Hjern, 1990, p. 219 et seq.; FERRARI, Franco. In FERRARI, FLECHTNER; BRAND. Draft digest and beyond, 2003, p.159-160. LOOKOFISKY, Joseph. *Understanding the CISG*. 4. ed. 2012, p. 34;

⁴⁴ MISTELIS, Loukas. Preenchendo as Lacunas da CISG – Artigo 7 e Documentos Relacionados à CISG – Sobreposição, Contradições e Preenchimento de Lacunas In: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 109-110.

2. OBRIGAÇÕES DO COMPRADOR

Para a definição de um contrato de compra e venda da CISG, entende-se que este contrato deve compreender uma situação na qual “o comprador aceita em entregar as mercadorias e transferir a propriedade delas para o comprador, que por sua vez aceita em pagar o preço por elas e recebê-las.”⁴⁵

Ou seja, ao contrário do aplicável ao vendedor, a CISG estabelece apenas duas obrigações exclusivas ao comprador: o pagamento das mercadorias e o recebimento delas.⁴⁶ Ambas as obrigações encontram-se reguladas em duas seções da Convenção. Para o pagamento das mercadorias, a CISG dispõe dos artigos 54 a 59 e, para o recebimento delas, a regulação se encontra disposta no artigo 60.

Importante ressaltar que as obrigações estabelecidas pela CISG são essenciais, não excluindo o poder de as partes pactuarem e regularem demais obrigações para o comprador em seu contrato.⁴⁷ Conforme Fernando J. Breda Pessoa e João Bosco Lee: “*Em que pese o Capítulo III da referida Convenção seja intitulado “Obrigações do comprador”, que compreende do artigo 53 ao 65, ele primeiramente não exaure o trato de todas as atribuições conferidas pela CISG ao comprador*”⁴⁸.

2.1. Pagamento

A obrigação pelo pagamento, em conjunto com o recebimento das mercadorias, encontra-se disposta no artigo 53 da CISG. Conforme o artigo:” *O comprador deverá pagar o*

⁴⁵ BUTLER, Petra. A Practical Guide to the CISG: Negotiations Thought Litigation. Aspen Publishers. 2007, § 4.05: “*An international sale of goods is defined as a contract by which the seller agrees to deliver the goods and transfer the property in the goods to the buyer, which for its part agrees to pay the price for the foods and take delivery of them.*”

⁴⁶ ARAÚJO, Nádia de; SPITZ, Lidia. As principais obrigações do comprador *In Revista de Arbitragem e Mediação*. v. 37. Abr-jun. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2013, p. 107-123

⁴⁷ *Idem*.

⁴⁸ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. As obrigações do comprador: introdução, pagamento do preço e recebimento dos bens. *In: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 362

preço das mercadorias e recebê-las nas condições estabelecidas no contrato e na presente Convenção.”

Para o pagamento, considerado como elemento essencial à caracterização do contrato de compra e venda internacional, deve ele ser sempre em dinheiro⁴⁹, incluindo neste conceito o pagamento via depósito bancário.⁵⁰ Ainda, o conceito de pagamento efetuado pelo comprador abrange todos os custos necessários para a aquisição das mercadorias. Isto é, a obrigação pelo pagamento das mercadorias não abrange apenas o valor estipulado no contrato, “*mas também sobre todos os custos associados que decorram do preço*”.⁵¹ Ademais, deverá ser este pagamento sempre em dinheiro e à vista, de regra. A opção pelo pagamento parcelado é opcional e resta ao critério das partes em estabelecê-lo.⁵² Contudo, o vendedor só poderá rejeitar o pagamento em parcelas de uma parte, caso ela tenha cometido alguma violação essencial ao contrato.⁵³

Conforme Nádia de Araújo e Lidia Spitz, por força do artigo 54 da CISG, o conceito de pagamento é amplo.⁵⁴ Ele abrange, desde o mero pagamento até hipóteses de esforços necessários à concretização dele. De fato, a CISG não distingue obrigações auxiliares de obrigações principais e esta regra se aplica também ao pagamento.⁵⁵ Ou seja, mesmo obrigações necessárias para efetuar o pagamento terão o mesmo peso do pagamento em si para fins de caracterização de quaisquer violações ao contrato.⁵⁶ Nesse sentido, a doutrina entende como também aplicável ao conceito de pagamento despesas extraordinárias para efetuá-lo, como abertura de cartas de crédito, assinaturas de notas promissórias ou quaisquer outras medidas necessárias para garantir a prestação do comprador.⁵⁷

Da análise do artigo 54, entretanto, surge controvérsia. Se o comprador deve tomar todas as medidas efetivas e demais garantias para efetuar o pagamento, e se o

⁴⁹ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. *op. cit.* p. 364.

⁵⁰ ARAÚJO, Nádia de; SPITZ, Lidia. *op. cit., loc. cit.*

⁵¹ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. As obrigações do comprador: introdução, pagamento do preço e recebimento dos bens. In: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 363.

⁵² ARAÚJO, Nádia de; SPITZ, Lidia. As principais obrigações do comprador In *Revista de Arbitragem e Mediação*. v. 37. Abr-jun. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2013, p. 107-123

⁵³ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. *op. cit.*, p. 370

⁵⁴ ARAÚJO, Nádia de; SPITZ, Lidia. *op. cit., loc. cit.*

⁵⁵ OSASUNA-GONZÁLEZ, Alejandro. Buyer’s Enabling Steps to Pay the Price: Article 54 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. In *Journal of Law and Commerce*. Pittsburgh, v. 25, 2005/2006, p. 302

⁵⁶ *Idem. Ibidem*

⁵⁷ *Idem. Ibidem.*

descumprimento de tais medidas também se caracteriza como violação do contrato, estaria o comprador comprometido a obter licenças administrativas ou governamentais? Respondendo esta questão, a doutrina internacional entende que a chave para a resposta é a razoabilidade. Dietrich Maskow explica que, ao contrário de garantias de pagamento efetuadas por bancos, a busca por autorização governamental não é sempre clara.⁵⁸ Ainda, destaca outra diferença entre autorizações para obter garantias de terceiros e autorizações governamentais: a primeira situação mostra alternativas em caso de insucesso, já a segunda demonstra só uma autoridade competente para tanto.⁵⁹ Alejandro Osasuna-González possui entendimento semelhante. Para ele, a obtenção de licenças administrativas e governamentais para assegurar pagamento foge do controle do comprador.⁶⁰ De toda sorte, ressalta que o comprador deverá, mesmo assim, obter o melhor de seus esforços para garantir o pagamento.⁶¹

Além do fixado pelos artigos 53 e 54, reconhece-se a autonomia das partes para estabelecerem todas as disposições e particularidades sobre como será exercido pagamento pelas mercadorias, aos moldes do artigo 6⁶² da Convenção.⁶³ Nada obstante, na ausência de estipulações específicas sobre o preço, moeda, modo, local e data de pagamento, a CISG contém regras específicas para aplicação.

2.1.1. Preço

No tocante ao preço das mercadorias, a CISG trabalha com duas sistemáticas distintas: uma aplicável para hipóteses de preços determinados e outras para preços determináveis.⁶⁴

⁵⁸ MASKOW, Dietrich. In BONELL, Michael Joachim. *Bianca-Bonnel Commentary on the International Sales Law*. Milan: Giuffrè, 1987, p.396-397

⁵⁹ *Idem. Ibidem.*

⁶⁰ OSASUNA-GONZÁLEZ, Alejandro. OSASUNA-GONZÁLEZ, Alejandro. Buyer's Enabling Steps to Pay the Price: Article 54 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *In Journal of Law and Commerce*. Pittsburgh, v. 25, 2005/2006, p.304

⁶¹ *Ibidem.*, p.305.

⁶² BRASIL, Decreto 8.327, de 16 de Outubro de 2014, 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.”

⁶³ ARAÚJO, Nádia de; SPITZ, Lidia. As principais obrigações do comprador *In Revista de Arbitragem e Mediação*. v. 37. Abr-jun. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2013, p. 107-123,

⁶⁴ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. As obrigações do comprador: introdução, pagamento do preço e recebimento dos bens. *In: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 363

Para casos de preços determinados, simplesmente caberá às partes determinarem o montante, nos limites do aplicável pelo artigo 6º da Convenção de Viena de 1980.

Já no que tange aos preços indeterminados, em que pese raro, caso as partes não tenham fixado preço expresso ao contrato de compra e venda internacional, a CISG dispõe do artigo 55 para fixar o montante. Nesta hipótese, as práticas mercantis e o mercado em que estão inseridos os contratantes assume importância, uma vez que para solucionar a questão serão tomados como referência o “preço *geralmente cobrado por tais mercadorias no momento da conclusão do contrato, vendidas em circunstâncias semelhantes no mesmo ramo de comércio*”⁶⁵.

A título de exemplo, situações em que o artigo possa ser aplicado compreendem, por exemplo, casos emergenciais de equipamentos inoperativos em alto mar, sendo necessário requisitar alguma peça emergencial ou em casos em que o comprador faça uso de compra com base em lista prévia de preços elaborada pelo vendedor.⁶⁶

Ademais, caso as partes determinem a fixação do preço de mercadorias em razão de seu peso, poderão elas solucionar eventual discordância do montante com base no artigo 56 da Convenção.⁶⁷ Neste caso, a adoção do peso líquido das mercadorias será considerada como a alternativa aplicável ao impasse.⁶⁸

1.1.1. Moeda

Considerando que a espécie de contratos regidos pela CISG exige a internacionalidade das partes contratantes, é necessário estipular qual moeda se aplicará ao contrato de compra e venda das mercadorias. Nesse sentido, a Convenção, sempre na ausência de expressa vontade das partes, também dispõe de regramentos para o problema.

⁶⁵ BRASIL, Decreto 8.327, de 16 d Outubro de 2014, Artigo 55.

⁶⁶ EÖRSI, Gyula *In* BONELL, Michael Joachim. *Bianca-Bonnel Commentary on the International Sales Law*. Giuffrè: Milan, 1987. p. 405

⁶⁷ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. As obrigações do comprador: introdução, pagamento do preço e recebimento dos bens. *In*: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 364

⁶⁸ BRASIL, Decreto 8.327, de 16 d Outubro de 2014, Artigo 56: “Se o preço for fixado em função do peso das mercadorias, em caso de dúvida se adotará o peso líquido.

Para solucionar a questão, primeiramente, jamais poderão as partes ou o julgador de possível conflito se aterem a regras de direito interno⁶⁹. Como visto anteriormente, a Convenção deve ser interpretada de forma autônoma, de modo que recursos interpretativos de direito interno deverão ser utilizados apenas como última alternativa possível.

Com isso, para Fernando J. Pessôa Breda e João Bosco Lee, deverão valer-se da regra de estipulação de moeda conforme o artigo 55.⁷⁰ Em insucesso, surgiria como forma de solução a aplicação de usos e costumes das partes e/ou de práticas do mercado, aos moldes do preceituado pelos artigos 8º e 9º da Convenção de Viena de 1980.⁷¹

Já para Florian Mohs, na ausência de expressa vontade das partes e na ausência de expressa previsão por parte da Convenção, a solução deverá levar em conta a aplicação do artigo 57 como um princípio geral, nos termos interpretativos do artigo 7º.⁷² Nesse caso, poderiam ser aplicadas duas regras: (i) moeda com base no local do estabelecimento comercial do vendedor ou (ii) com base no local em que tiver de ser feita a entrega das mercadorias ou dos documentos representativos. Todavia, o referido autor opta apenas pela aplicação da segunda alternativa, argumentando não ter sentido a aplicação da primeira solução:

Although both views lead to the same solution if the place of payment is determined in accordance with Article 57(1)(a), the latter view has to be rebutted because it disrespects the parties' agreement as to the place of payment as well as the signify chance that the place of handing over of the goods or of the documents may have on the payment and its currency. For example, if payment is to be made at the seller's bank in a country other than the country of his place of business, or if payment is to be made against the presentation of documents at the confirming bank under a letter of credit arrangement, it does not make any sense to apply the currency of the seller's place of business; instead, the currency of the place of payment shall apply⁷³

Nada obstante, a jurisprudência internacional da matéria aponta soluções com base em interpretações do artigo 54 em conjunto com o 57⁷⁴. Conforme decisões de tribunais da Alemanha e da Hungria, para casos em que a moeda de pagamento das mercadorias não tenha

⁶⁹ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. *op. cit., loc. cit.*

⁷⁰ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. As obrigações do comprador: introdução, pagamento do preço e recebimento dos bens. In: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 364.

⁷¹ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. *op. cit.*, p. 366

⁷² MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 795

⁷³ MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 795

⁷⁴ GABRIEL, Henry Deep. The Buyer's Performance Under the CISG: Articles 53-60 Trends in the Decisions. *Journal of Law and Commerce*. Pittsburgh, v. 25, 2005/2006, p. 274

sido estipulada, a solução adequada será (i) definir o preço com base no local em que está localizado o estabelecimento comercial do vendedor ou (ii) com base no local em que as mercadorias serão entregues.⁷⁵

1.1.2. Meios de Pagamento

Para os meios de pagamento, devem as partes acordar nos termos do artigo 6º da Convenção. Contudo, na ausência de estipulação de meio de pagamento e também na ausência de alguma prática do mercado ou costume das partes, a CISG não estipula uma regra específica para solução.⁷⁶ Assim, para Florian Mohs, o pagamento padrão deve ser feito em dinheiro.⁷⁷

Nada obstante, a Convenção comporta também outras formas de pagamento, como o depósito em conta corrente, cartas de crédito e também demais vendas por documentos.⁷⁸ Nestes casos, ressalta-se a possibilidade de as partes incorporarem práticas do comércio internacional. A título de exemplo poderão elas incorporar regras a respeito de cartas de crédito, como as UCP 600, por exemplo. Neste caso, tais regras serão compreendidas como inclusas no contrato de compra e venda como prática do comércio internacional, nos termos do artigo 9º da Convenção.⁷⁹

Caso incluam as UCP 600 ou demais práticas de comércio internacional, entende-se que ocorrerão mudanças quanto aos standards contratuais a fim de aferir a extensão de eventual quebra contratual. Um exemplo seria aferir, a partir da inclusão das UCP 600 (assim como ocorrem nas INCOTERMS⁸⁰) a intenção das partes em estipular o pagamento

⁷⁵ HUNGRIA, *Metropolitan Court. Adamfi Video v. Alkotók Stúdiósa Kiszövetkezet*. 24 de Março de 1992. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920324h1.html> > Data de Acesso: 17 de Junho de 2017; ALEMANHA, Appellate Court Berlin. Wine case. 24 de Janeiro de 1994 Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940124g1.html> > Data de Acesso: 17 de Junho de 2017; ALEMANHA, Appellate Court Koblenz, Computer chip case. 17 de Setembro de 1993. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930917g1.html> > Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

⁷⁶ MOHS, Florian. *op. cit.*, p. 798

⁷⁷ Idem. *Ibidem*.

⁷⁸ MOHS, Florian. *op. cit.*, *loc. cit.*

⁷⁹ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. As obrigações do comprador: introdução, pagamento do preço e recebimento dos bens. 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: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 369.

⁸⁰ JOHNSON, William P. Analysis of Incoterms as a usage under Article 9 of the CISG *In University of Pennsylvania Journal of International Law*. v 35, n. 379, 2014

tempestivo como obrigação essencial do contrato, capaz de ensejar a resolução deste por violação essencial.

2.1.2. Tempo e Local do Pagamento

Mais uma vez, para casos de ausência de acordo expresso entre as partes, a CISG dispõe de mecanismos específicos para estabelecer o tempo e o local de pagamento. Neste caso, o artigo 57 assume importância para verificar onde e quando o pagamento deverá ser realizado.

Para o local de pagamento, seguindo interpretação de João Bosco Lee e Fernando J. Breda Pessoa, na ausência de estipulação expressa das partes quanto ao local para ser efetuado o pagamento, tal lugar seria encontrado através da aplicação do artigo 57. Assim, seriam duas as opções diante do intérprete: ou o pagamento seria feito no local do estabelecimento comercial do vendedor ou seria feito no local de entrega das mercadorias.⁸¹

Neste caso, sendo o comprador a parte a qual incumbe realizar o pagamento no local do estabelecimento comercial do vendedor ou no local da entrega das mercadorias, estaria ele sob a responsabilidade de realizar o pagamento de forma tempestiva. Ou seja, o comprador arcará com todos os riscos advindos de quaisquer atrasos e demais intempéries no momento do pagamento, uma vez que, conforme o artigo 54, cabe ao comprador tomar todas as medidas necessárias para efetuar o pagamento.⁸²

Também conforme João Bosco Lee e Fernando J. Breda, além de Florian Mohs, o artigo 57 exerce função de princípio geral da CISG, nos termos do artigo 7º, para preencher lacunas relativas ao local de pagamento de restituição de valores.⁸³ Assim, para quaisquer restituições devidas, e na ausência de expresso acordo das partes, todos os pagamentos se

⁸¹ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. As obrigações do comprador: introdução, pagamento do preço e recebimento dos bens. In: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 366-367.

⁸² MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 834.

⁸³ MOHS, Florian. *op. cit.*, p. 840.

darão ou no local do estabelecimento comercial do vendedor ou no local de entrega das mercadorias.⁸⁴

Indo adiante, quanto ao momento do pagamento, a CISG dispõe especificamente dos artigos 58 e 59.

Conforme o artigo 58 da CISG, o momento do pagamento será determinado a partir do instante em que o vendedor disponibilizar os documentos representativos das mercadorias.⁸⁵ Já para o artigo 59, deverá o comprador realizar o pagamento na forma e no momento fixado pelo contrato ou estipulado por dispositivos da Convenção, sem necessidade de requerimento formal por parte do vendedor. Tal disposição demonstra que, para a CISG, o pagamento se torna devido automaticamente a partir da data estipulada no contrato, sem necessidade de notificação por parte do vendedor, ao contrário de demais leis nacionais domésticas.⁸⁶

Os artigos 58 e 57, nesse sentido, se destacam por serem os dispositivos mais importantes para o comprador, uma vez que delineiam a forma de cumprimento da principal obrigação dele, e caso se demonstre o seu descumprimento, dão ao vendedor a possibilidade de recorrer aos remédios contratuais dispostos nos artigos 61 e seguintes da Convenção.⁸⁷

Ao vendedor, nestes casos, caberá provar a tempestividade e a conformidade do pagamento. Contudo, deverá o vendedor também comprovar ter deixado as mercadorias à disposição do comprador bem como ter preparado, em conformidade, todos os documentos para a operação de compra e venda.⁸⁸

2.2. Receber as Mercadorias

⁸⁴ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. As obrigações do comprador: introdução, pagamento do preço e recebimento dos bens. In: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 367.

⁸⁵ PESSÔA, Fernando J. Breda; LEE, João Bosco. As obrigações do comprador: introdução, pagamento do preço e recebimento dos bens. In: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 367.

⁸⁶ MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 858.

⁸⁷ MOHS, Florian. *op. cit.*, p. 850.

⁸⁸ *Idem, op. cit.*, p. 857.

A segunda obrigação essencial da parte compradora é a do recebimento das mercadorias enviadas pelo vendedor. Para esta obrigação, disposta no artigo 60 da CISG estaria incluídos como ações necessárias ao comprador: “(a) a prática de todos os atos razoavelmente esperados para que o vendedor possa efetuar a entrega; e (b) a tomada de posse das mercadorias.”⁸⁹.

Começando pelo segundo requisito, a tomada de posse das mercadorias significa, para o comprador, nada mais que a tomada física das mercadorias, sendo um ato que não inclui termos jurídicos distintos e complexos de outras jurisdições domésticas.⁹⁰

Já para o primeiro termo, a prática de todos os atos razoavelmente esperados pelo vendedor nada mais significa que atuar em verdadeira cooperação com o vendedor para que ambos alcancem o escopo contratual almejado. Neste sentido, estão também incluídas todas as práticas e deveres relativos à inspeção das mercadorias e a notificação de eventuais defeitos nelas recebidas pelo comprador.⁹¹

2.1. INCOTERMS

Neste ponto relativo ao recebimento das mercadorias, é comum na prática internacional as partes estabelecerem práticas reconhecidas, como as INCOTERMS, para que estas regulem e estipulem sobre as hipóteses referentes à transferência de risco e posse das mercadorias.

As INCOTERMS (abreviatura para *International Commercial Terms*) são um conjunto de regras de comércio estabelecidas pela Câmara Internacional do Comércio (CCI) para a regulação do transporte internacional de mercadorias. Nelas, através de termos simplificados em acrônimos como *CIF*, *FOB*, *CIP*, etc., as partes estabelecem seus direitos e

⁸⁹ ARAÚJO, Nádia de; SPITZ, Lidia. As principais obrigações do comprador *In Revista de Arbitragem e Mediação*. v. 37. Abr-jun. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2013, p. 107-123.

⁹⁰ MOHS, Florian *In* SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 861-862.

⁹¹ DI MATTEO, Larry. A. *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2005., p. 76; BRASIL, BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de outubro de 2014, artigos 38,39,44 e 86.

obrigações relativos ao transporte das mercadorias, incluindo a atribuição de responsabilidade sobre eventuais perdas e danos decorrentes das transações.⁹²

Inseridas em um contrato regido pela CISG, as INCOTERMS, assim como as UCP 600, podem ser incorporadas sob três formas: (a) através de previsão expressa das partes, conforme o artigo 6º; (b) através da consideração delas como práticas, usos e costumes internacionais pactuados pelas partes, ou (c) considerando-as como tacitamente aplicáveis ao contrato, como usos e costumes internacionais previamente conhecido pelos contratantes.

Quanto ao primeiro e ao segundo modo de estabelecimento das INCOTERMS no contrato, não há muito sobre o que falar, vez que, tratando-se de sua aplicação com base nos artigos 6º e 9º, §1º - verdadeiras regras dispositivas da Convenção - , não há que se contestar sua aplicação e vinculação para com as partes.

Entretanto, no que cabe à sua consideração sobre prática internacional tacitamente aplicável, para sua aplicação, o intérprete do contrato deverá realizar uma reflexão em três etapas: (i) primeiro, deverá considerá-las como conhecidas pelos contratantes, (ii) depois, deverá provar que as INCOTERMS são regularmente observadas pelas partes e (iii) ao fim, deverá comprovar que elas são observadas não só pelas partes como também pelo tipo de comércio envolvido no contrato.⁹³ Apenas após este teste e a verificação da inexistência de prova em contrário da inobservância das INCOTERMS pelas partes, é que o intérprete da Convenção poderá aplicá-las ao contrato, sob a forma estabelecida no artigo 9º, §2º da CISG.⁹⁴

⁹² ARAÚJO, Nádia de; SPITZ, Lidia. As principais obrigações do comprador *In Revista de Arbitragem e Mediação*. v. 37. Abr-jun. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2013, p. 107-123.

⁹³ JOHNSON, William P. Analysis of Incoterms as a usage under Article 9 of the CISG *In University of Pennsylvania Journal of International Law*. v 35, n. 379, 2014, p. 421

⁹⁴ JOHNSON, William P. *op. cit.*, p. 430

3. A RESOLUÇÃO DO CONTRATO PELO VENDEDOR

3.1. Conceito de Resolução na CISG

A resolução contratual na CISG é tema bastante recorrente no âmbito da Convenção. De todo modo, antes da análise do fenômeno contratual para declaração de seu término, é importante delinear a precisão terminológica do termo.

Em inglês, o término do contrato pela CISG é conhecido como *Avoidance*. Todavia, como apontado por Daniel Jacob Nogueira, ainda na época do Decreto Legislativo que ratificara a CISG (e que posteriormente seria convertido em Decreto-Lei), o texto brasileiro trata a *Avoidance* ora por Rescisão, ora por Resolução Contratual.⁹⁵ De fato, no próprio artigo 64, que regula o direito do vendedor terminar o contrato, ambos os termos são mencionados para o mesmo instituto jurídico.⁹⁶ A conclusão do referido autor, no caso, se tratou de optar pelo termo resolução por dois motivos: (i) o termo rescisão estaria ligado às hipóteses de término contratual com base em algum vício no negócio jurídico, de modo que o instituto da resolução, regulada pelo artigo 475 do CC 2002, estaria mais próximo da definição da *Avoidance* e (ii) o texto oficial da CISG em Espanhol e Francês remeteria igualmente a termos semelhantes: *résolution*, em Francês, e *resolución*, em Espanhol.

Para Orlando Gomes, rescisão e resolução seriam conceitos distintos, porém relacionados. Ambos estariam atrelados ao término contratual. Todavia, ao primeiro caberia aplicação apenas para hipóteses em que a ocorrência de lesão determinaria a dissolução do contrato.⁹⁷ Ruy Rosado de Aguiar Júnior, em artigo tratando sobre a extinção contratual no CC 2002, aponta que o termo rescisão não é utilizado no Código Civil Brasileiro de forma padronizada.⁹⁸ Conforme ele, em comentário acerca da discussão, ressalta que a utilização do termo rescisão se deve a dois fatores. O primeiro estaria relacionado ao fato de que muitos operadores de direito se valem do tema para tratar ações destinadas à extinção do contrato,

⁹⁵ NOGUEIRA, Daniel Jacob. As medidas da CISG à disposição do vendedor para remediar inadimplemento do comprador *In*: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 388-390.

⁹⁶ BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 64: “(1) O vendedor poderá **declarar rescindido** o contrato se: (...) (2) *Todavia, caso o comprador tenha pago o preço, o vendedor perderá o direito de **declarar resolvido** o contrato se não o fizer...*”

⁹⁷ GOMES, Orlando. *Contratos*. 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2007, p. 227

⁹⁸ AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado. *Extinção dos Contratos In*: FERNANDES, Wanderley (Coord). *Contratos Empresariais: fundamentos e princípios dos contratos empresariais*. São Paulo: Saraiva, 2009, p.421.

como “ costuma-se dizer: rescisão do contrato por nulidade, rescisão do contrato por inadimplemento do devedor” .⁹⁹Já o segundo motivo estaria ligado à influência do direito estrangeiro no Brasil, o qual trataria de rescisão apenas para extinções ocasionadas por lesão. Neste último caso, não seria adequado utilizar o termo, uma vez que a lesão no CC 2002 seria caso de anulação, e não de extinção.¹⁰⁰ Nesse sentido, Araken de Assis aponta que o emprego do termo “Rescisão” para término contratual com base no inadimplemento se trata de equívoco gerado pela redação do Código Civil de 1916, o qual empregava a rescisão para casos de anulação do negócio jurídico.¹⁰¹ Contudo, ressalta que o tratamento da “Rescisão” no CC 2002 seria distinto:

Felizmente, tudo muda de figura no CC-02. Em realidade, a “rescisão” constitui modalidade de abertura do negócio jurídico em razão de defeito anterior à contratação, como defluiu do chamado vício oculto (art. 441, *caput*, do CC-02) ou do seu próprio objeto. Na anulação, ao contrário, o vício constatado, tanto de natureza invalidante absoluta – incapacidade absoluta: art. 166, I, do CC-02 – quanto relativa – erro: art. 171, II, do CC-02 –, revela-se *coevo* ao consenso dos parceiros. É uma “cirurgia jurídica”, que rompe o negócio existente, válido e eficaz para ir buscar, no suporte fático, a causa do mal, desconstituindo-o.

O vocábulo ‘rescisão’ se aplicaria, nesta linha de ideias, ao desfazimento do contrato em virtude de *estado de perigo* e de *lesão*. No entanto, o art. 478 do CC-02 adotou a designação ‘resolução por onerosidade excessiva’.¹⁰²

Deste modo, conforme o referido autor, correto seria apenas o termo resolução, o qual estaria ligado à extinção contratual superveniente, conforme estabelecida pelo artigo 475 do CC 2002.¹⁰³¹⁰⁴

Em que pese a polêmica doutrinária quanto à diferenciação entre rescisão contratual e resolução contratual, para fins deste trabalho, adota-se a segunda definição, uma vez que esta possui maior afinidade com o instituto da *Avoidance*. E isto se faz com ressalvas à conclusão de Daniel Jacob Nogueira.

Por mais que os doutrinadores do sistema jurídico interno brasileiro façam ou rejeitem a distinção de rescisão e resolução contratual, levando à conclusão de que a resolução estaria

⁹⁹ *Idem. Ibidem*

¹⁰⁰ AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. *Extinção dos Contratos In: FERNANDES, Wanderley (Coord). Contratos Empresariais: fundamentos e princípios dos contratos empresariais*. São Paulo: Saraiva, 2009, p.421.

¹⁰¹ ASSIS, Araken de. *Resolução do Contrato por Inadimplemento*. 5ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013, p. 79-80.

¹⁰² ASSIS, Araken de. *op. cit.*, p. 86-87.

¹⁰³ ASSIS, Araken de. *op. cit.*, p. 79-81.

¹⁰⁴ BRASIL, Lei Nº 10.406, de 10 de Janeiro de 2002, Artigo 475: Art. 475. “A parte lesada pelo inadimplemento pode pedir a resolução do contrato, se não preferir exigir-lhe o cumprimento, cabendo, em qualquer dos casos, indenização por perdas e danos.”

próxima da *avoidance*, tal raciocínio deve ser feito com cuidado e levado apenas em consideração quando suportado por outros fatos. Explica-se: como se asseverou no primeiro capítulo deste trabalho, conforme o artigo 7º da CISG, ao interpretá-la, deve-se olhar sempre em primeiro lugar à necessidade de promover o caráter internacional de seu texto. Deste modo, caso o intérprete pretenda definir qual é o sentido dos termos empregados na CISG, especialmente quanto aos termos *Rescisão* e *Resolução*, por mais tentador que pareça, não deve ele olhar para seu sistema jurídico interno em primeiro lugar. Deve ele, sim, olhar para o caráter internacional da CISG. No caso, isto significa olhar para todas as versões oficiais do texto da Convenção¹⁰⁵. Assim, chegaria à conclusão pelo termo resolução, graças à similitude com os termos tratados nas únicas versões de línguas latinas oficiais da CISG: Espanhol e Francês. Lógico, o argumento comparativo não deve ser ignorado, porém apenas levantado em segundo plano. E de fato, não apenas Daniel Jacob Nogueira adota no Brasil o termo resolução de forma unificada. Previamente ao Decreto que internalizou a CISG no Brasil, traduções de Eduardo Grebler¹⁰⁶, Jacob Dollinger e Carmen Tibúrcio¹⁰⁷ já uniformizavam o instituto com a tradução voltada para o termo *Resolução Contratual*.

Feita a ressalva, parte-se então ao estudo da Resolução, ou *Avoidance*.

A *Avoidance* é conceituada como direito potestativo concedido a parte lesada para terminar o contrato regido pela CISG.¹⁰⁸ Sua estipulação e configuração consistem em medida extrema, usualmente qualificada como *ultima ratio*. A razão para a Resolução contratual da CISG ser assim qualificada, reside no princípio da manutenção dos contratos, o qual impõe aos contratantes a necessidade de comprometerem seus esforços sempre a evitar a quebra contratual.¹⁰⁹ Tal fato também possui suas motivações, neste caso fáticas, para sua imposição. Conforme Ingeborg Schwenzer, a razão da Resolução ser remédio extremo dentro do sistema

¹⁰⁵ BONELL, Michael Joachim. *Bianca-Bonnel Commentary on the International Sales Law*. Milan: Giuffrè, 1987.,p.90: “Above all, the existence of several equally authentic language versions of the Convention permits, in case, of ambiguities or obscurities in one language text, to look at the others in order to see whether they present the same difficulties of understanding. Such a comparison even becomes obligatory, if the text actually applied is only a translation into a national language which is not one of the official languages of the United Nations.”

¹⁰⁶ Tradução disponível em: <<http://www.cisg-brasil.net/doc/egrebler2.pdf>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

¹⁰⁷ Tradução disponível em: <http://www.globalsaleslaw.org/__temp/CISG_portugues.pdf> Data de acesso: 17 de Junho de 2017

¹⁰⁸ MAGNUS, Ulrich. The Remedy of Avoidance of Contract Under CISG -- General Remarks and Special Cases. *In Journal of Law and Commerce* v. 25, 2005-06, p. 423

¹⁰⁹ NOGUEIRA, Daniel Jacob. As medidas da CISG à disposição do vendedor para remediar inadimplemento do comprador *In*: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015

da CISG, se dá pelo fato de que, na sua ocorrência, deverão as partes ser realocadas ao seu *status quo*, ocasionando a necessidade de novamente transportarem as mercadorias ao seu local de destino, o que seria custoso e pouco proveitoso.¹¹⁰

Outra diferença da *Avoidance* para outros sistemas jurídicos distintos se dá pelo fato de a sua ocorrência não ser realizada *ipso facto*, mas sim por mera notificação da parte lesada.

¹¹¹Para sua configuração, conforme o artigo 26 da Convenção¹¹², deve a parte lesada remeter à parte contrária notificação clara e precisa quanto ao término do contrato, especificando que daquele momento em diante, o contrato estará definitivamente terminado. Neste contexto, a comunicação deverá seguir os trâmites usuais da Convenção, conforme estipulado pelo artigo 27¹¹³, devendo a comunicação ser feita por meios apropriados, tendo os requisitos classificados como satisfeitos suficientemente a partir do envio desta.¹¹⁴

A configuração da resolução ou *Avoidance* na CISG está sumarizada nos seguintes casos: (a) violação essencial do contrato cometida pelo vendedor (art. 49¹¹⁵); (b) violação essencial cometida pelo comprador (art. 64, §1, a¹¹⁶); (c) violação de prazo suplementar concedido ou pelo comprador ou pelo vendedor (art. 49§1,b¹¹⁷ e art. 64§1,

¹¹⁰ SCHWENZER, Ingeborg. The Right to Avoid the Contract, *in*: Belgrade Law Review . v. 60 , 2012, pp. 207-215.

¹¹¹ SCHWENZER, Ingeborg. The Right to Avoid the Contract, *in*: Belgrade Law Review . v. 60 , 2012, pp. 207-215.

¹¹² BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 26: “A declaração de resolução do contrato tornar-se-á eficaz somente quando notificada por uma parte à outra.”

¹¹³ BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 27:” Salvo disposição expressa em contrário nesta Parte da Convenção, se qualquer notificação, pedido ou outra comunicação for feita por uma das partes de conformidade com esta Parte da Convenção, por meios adequados às circunstâncias, o atraso ou erro na transmissão de ou o fato de não ter chegado a seu destino não prejudicará o direito desta parte de valer-se da referida comunicação.

¹¹⁴ SCHWENZER, *op. cit.*, p. 274

¹¹⁵ BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 49, 1,a: “ O comprador poderá declarar o contrato rescindido: (a) se o descumprimento, pelo vendedor, de qualquer das obrigações que lhe atribui o contrato ou a presente Convenção constituir violação essencial do contrato.”

¹¹⁶ BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 64, 1,a: “O vendedor poderá declarar rescindido o contrato se: (a) o descumprimento pelo comprador de qualquer das obrigações que lhe incumbem segundo o contrato ou a presente Convenção constituir violação essencial do contrato; “

¹¹⁷ BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 49, 1,b: “no caso de falta de entrega, se o vendedor não entregar as mercadorias dentro do prazo suplementar concedido pelo comprador, conforme o parágrafo (1) do artigo 47, ou se declarar que não efetuará a entrega dentro do prazo assim concedido.”

b¹¹⁸); (d) ocorrência de violação essencial futura ou *Anticipatory Breach* (art. 72¹¹⁹) e (e) no caso de violação de venda a prestações (Art. 73¹²⁰)

Para fins do presente estudo, ao vendedor, a partir do artigo 64 da CISG, poderá ele resolver o contrato de duas formas: ou por Fundamental Breach (*I.1., infra*) ou por término de prazo suplementar para cumprimento de obrigação (*I.2., infra*).

3.2. Violação Essencial

O *Fundamental Breach* (ou violação essencial/fundamental) é o modo mais comum de habilitar o credor a resolver seu contrato pela CISG por meio dos artigos 49(1)(a), para o comprador, e 64(1)(a)), para o vendedor, além das hipóteses disciplinadas pelos artigos 72(1), 73(1), (2).¹²¹

Disciplinado pelo artigo 25 da Convenção, ele deve ser entendido como uma ferramenta necessária à parte lesada para distinguir se a obrigação inadimplida é ou não é capaz de ensejar o término do contrato.

É a sua configuração ou ameaça de configuração que guiará o vendedor sobre como se portar em face do descumprimento contratual cometido pelo comprador. Motivo este pelo qual é arrolado em conjunto de outros remédios contratuais nos artigos 49 e 64.

O artigo 25 é considerado como elemento-chave para o sistema de *remédios* da CISG.¹²² Porém como visto, o *fundamental breach* não distingue qual tipo de violação é fundamental, *i.e.*, hipóteses de causas de atraso no pagamento, na entrega de mercadorias, etc.,

¹¹⁸ BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 64, 1,b: “o comprador não cumprir a obrigação de pagar o preço, ou não receber as mercadorias no prazo suplementar fixado pelo vendedor, de acordo com o parágrafo (1) do artigo 63, ou, ainda, declarar que não o fará no prazo assim fixado.”

¹¹⁹ BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 72: “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.”

¹²⁰ BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 73: “Nos contratos que estipulem entregas sucessivas de mercadorias, o descumprimento por uma das partes das obrigações relativas a qualquer das entregas que constituir violação essencial do contrato em relação a esta entrega dará à outra parte o direito de declarar rescindido o contrato quanto a essa mesma entrega”

¹²¹ SCHROETER, Ulrich In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 402.

¹²² *Idem, ibidem.* ; FLECHTNER. Harry M. Remedies Under the New International Sales Convention: The Perspective from Article 2 of the U.C.C. In *Journal of Law and Commerce*. v. 8. 1988, p. 53-108.

mas sim estipula um conceito unitário de violação ao contrato aplicado a todos os casos.¹²³ Assim, nunca deverá ele ser interpretado e aplicado de forma isolada.¹²⁴ Sua configuração dependerá de toda a análise casuística à disposição do juiz ou árbitro que decidir eventual controvérsia.

Ressalta-se, no entanto, que o *Fundamental Breach* da CISG não deve ser confundido com o *fundamental breach* do direito inglês ou com a Teoria do adimplemento substancial do Direito Brasileiro.¹²⁵ Assim como os demais dispositivos da Convenção, sua conceituação é única e deve ser aplicada apenas no contexto da Convenção de Viena servindo para resolver os contratos estabelecidos sob sua égide. Neste sentido, Leonardo Graffi afirma:

in defining fundamental breach under the CISG legal scholars repeatedly urged interpreters to avoid recourse to domestic legal concepts, since the CISG itself calls under art. 7 for a uniform interpretation and application of its provisions. As often pointed out in legal writing and case law, the CISG should be interpreted autonomously and its interpretation should not depend on domestic legal concepts, neither of civil law nor common law origins.

Daí a importância do estudo dos conceitos interpretativos da Convenção, sempre evitando o recurso às técnicas interpretativas ou conceitos pré-estabelecidos de legislações nacionais domésticas do intérprete da Convenção.

Conforme o artigo 25 da CISG, a violação essencial do contrato é configurada quando:

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.¹²⁶

Ou seja, não basta um simples prejuízo para ensejar a resolução contratual. Deve este prejuízo ser substancial a ponto de privar a outra parte do resultado que esperava obter do contrato pactuado, exceto para casos em que não pudesse a parte infratora ter previsto ao momento da conclusão do contrato. Como visto, a configuração da violação essencial vai

¹²³ FERRARI, Franco. Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention – 25 Years of Article 25 CISG *In Journal of Law and Commerce*. Spring 2006, pp. 489-508, p. 490.

¹²⁴ FERRARI, Franco. Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention – 25 Years of Article 25 CISG *In Journal of Law and Commerce*. Spring 2006, pp. 489-508, p. 490.

¹²⁵ GRUENBAUM, Daniel. Resolução do Contrato: Avoidance na CISG. *In Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 37/2013, abr/jun, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013, p. 83-105; HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3. Ed. Kluwer Law International, The Hague, 1999, p. 205

¹²⁶ BRASIL, Decreto N° 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 25.

além do simples prejuízo, abarcando outros conceitos como a substancialidade do detrimento, razoabilidade e previsibilidade.

A existência de três requisitos também está aliada à ideia de manutenção dos contratos.¹²⁷ Pois, em um contexto de contratos internacionais, que envolvem transações complexas de transporte de mercadorias ao redor do mundo, não faria sentido dar à parte lesada o poder de resolver o contrato de forma simples.¹²⁸ De fato, caso fosse pensada esta possibilidade de se resolver o contrato com base em um simples dano ou detrimento, o comércio internacional não atingiria segurança jurídica suficiente para se estabelecer entre as nações separadas por fronteiras, continentes e, por vezes, oceanos.

Ademais, pensando-se na configuração do *fundamental breach* sob o contexto da convenção, seria excessivamente custoso e pouco eficiente ter que devolver as mercadorias já transportadas à outra parte, com base em uma situação passível de alternativa menos gravosa.¹²⁹ Este é o motivo pelo qual a violação essencial é conhecida por requisito essencial para configuração do remédio de medida mais extrema na Convenção¹³⁰. Seus efeitos devem ser perseguidos pela parte lesada apenas se não houver outra forma de reparar o detrimento sofrido em razão da violação contratual.¹³¹ Isto é, se a violação puder ser reparada por danos, substituição de mercadorias, possibilidade de cura, etc., então o a violação do contrato não deve ser considerada fundamental.¹³²

Neste trabalho, a função desempenhada pelo Fundamental Breach, por parte do comprador lesado por inadimplemento do vendedor, será verificar se, na ocorrência de inadimplemento, poderá ele observar o artigo 25, na figura de um prisma, e concluir sobre qual alternativa melhor a ser tomada com base no risco, configuração ou não configuração dos requisitos da violação essencial.

¹²⁷ HUBER, Peter; MULLIS, Alaistar. *The CISG – A New Textbook for Students and Practitioners*. Munchen: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 181.

¹²⁸ HILLMAN, Robert. A. Applying the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: The Elusive Goal of Uniformity *Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 1995, p. 21-49, p. 31.

¹²⁹ SCHROETER, Ulrich In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 402

¹³⁰ MAGNUS, Ulrich. The Remedy of Avoidance of Contract Under CISG -- General Remarks and Special Cases. *In Journal of Law and Commerce v. 25, 2005-06*, p. 424;

¹³¹ HUBER, Peter. Typically German? -- Two Contentious German Contributions to the CISG. *In Belgrade Law Review*. n. 3. Ano LIX. Belgrade, p. 150-161, 2011, p. 158.

¹³² DIMATTEO, Larry. A. *International Sales Law: A Global Challenge*. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2014, p. 477

Porém, antes de analisar cada um dos requisitos, é preciso apontar que todos eles possuem alto grau de abstração, motivo pelo qual a violação essencial pode ser verificada apenas em situações individualizadas, caso a caso, podendo inclusive apresentar soluções não uniformes:

Este artigo, tal como está redigido, resultou de incontáveis propostas e um sem número de esboços, tendo como objetivo a busca de precisão dos termos utilizados na sua definição. Apesar de tudo, essa definição, tal como está apresentada, não parece ser de fácil aplicação, tanto pelas partes, como por juízes, pois expressões nela existentes, v.g., previsibilidade, podem dar lugar à interpretações divergentes e sujeitas a alterações de ponto de vista sobre o assunto.¹³³

Tomando como exemplo o requisito da “substancialidade do detrimento”, não é ele algo de fácil classificação, uma vez que não há definição clara sobre qual obrigação enseja um detrimento substancial a alguma parte contraente. De igual modo, também não é simples definir o que é razoabilidade e previsibilidade sem um caso concreto específico. Nesse sentido, doutrinadores como Peter Schlechtriem, Leonardo Graffi e Robert Koch explicam que a vagueza dos conceitos possui sua raiz nos trabalhos preparatórios da Convenção. Conforme eles, a definição de *Fundamental Breach* poderia ser confundida com conceitos de outros sistemas jurídicos. Deste modo, a melhor solução adotada pelos redatores foi a de não diferenciar o que é ou o que não é violação essencial, não provendo exemplos, mas simplesmente estabelecendo balizas interpretativas genéricas.¹³⁴

Compreensível então a necessidade de partir o estudo da violação essencial em primeiro lugar de sua perspectiva histórica, passando-se para o estudo focado em cada um de seus requisitos.

¹³³ FRADERA, Vera. O Conceito de Fundamental Breach constante do art. 25 da CISG. In *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 37/2013, Abr. Jun. Revista dos Tribunais: São Paulo, pp. 67-70.

¹³⁴ GRAFFI, Leonardo. Case Law on the Concept of "Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention In *Revue de droit des affaires internationales / International Business Law Journal* (2003) No. 3, 338-349 (Forum Européen de la Communication) Paris, p. 338.

SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Manz: Vienna, 1986, p. 58

Também no mesmo sentido, KOCH, Robert. The Concept of Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) In *Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1998*, Kluwer Law International: The Hague, 1999. p.177 – 354, p. 214-215: “scholars from different legal systems debated on standards for determining whether a breach is fundamental. A consensus was reached that the determination must be made in the light of the circumstances of each case. There is no such agreement, however, as to which factors are decisive in determining whether an injury is substantial enough to amount to a fundamental breach and the point in time from which foreseeability is measured.”

3.2.1. Formação Histórica do Conceito

Estabelecido hoje na CISG como peça central, a violação essencial teve seu primeiro esboço projetado já na ULIS, em 1964. Sua redação se encontrava no artigo 10, que assim estabelecia:

Para os fins desta Convenção, uma violação de contrato deve ser considerada como fundamental sempre que a parte inadimplente sabia, ou deveria saber, no momento da conclusão do contrato, que uma pessoa razoável, na mesma situação que a parte lesada, não firmaria o contrato se soubesse da violação e de seus efeitos.¹³⁵

Como se vê, o artigo possuía redação complexa e subjetiva, motivo pelo qual foi intensamente criticado pelos agentes diplomáticos e em publicações da UNCITRAL.¹³⁶ Conforme Peter Schlechtriem, um dos redatores da CISG, as discussões em torno do texto relativo ao *Fundamental Breach* se dividiam em dois grupos de nações:

One group of states wanted the extent of objective detriment to the injured party to be the determining factor, and therefore wished to keep the UNCITRAL formulation in order to establish an unmistakable criterion. The breaching party was to be protected from unforeseeable consequences by the second part of the provision, because the substantial detriment would have to be foreseeable. A second group of states wanted to place more emphasis on the injured party's interest in the fulfillment of the obligation in question, independent of objectively measurable (and provable) damages.¹³⁷

Contudo, a visão vencedora foi da República Federativa da Alemanha, que propôs como solução o estabelecimento da violação essencial feito com base nos interesses da parte lesada refletidos no contrato. Assim, o texto foi aprovado e consolidado pelo comitê de redatores como o artigo 25 da CISG.¹³⁸

¹³⁵ Tradução livre de: “For the purposes of the present Law, a breach of contract shall be regarded as fundamental wherever the party in breach knew, or ought to have known, at the time of the conclusion of the contract, that a reasonable person in the same situation as the other party would not have entered in to the contract if he had foreseen the breach and its effects.”

¹³⁶ SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Manz: Vienna, 1986, p.58

¹³⁷ *Idem, Ibidem*,, p. 58-59

¹³⁸ *Idem, Ibidem*,, p. 59

3.2.2. Requisitos para configuração da violação essencial

3.2.2.1. Violação Contratual

O primeiro pré-requisito para a configuração da violação essencial é a ocorrência de uma “quebra” contratual, isto é, a violação de alguma obrigação por parte do devedor.

Esta quebra deve ser cometida pelo devedor da obrigação contratual, não se admitindo, para fins de configuração da violação essencial, algum descumprimento por parte de terceiros.¹³⁹

O descumprimento ensejador do artigo 25 pode ser derivado de qualquer obrigação, inclusive não estipuladas em contrato, mas derivadas do texto da Convenção.¹⁴⁰ Além disso, nada impede que até mesmo as partes resolvam pactuar expressamente no contrato qual obrigação será capaz de ensejar o *Fundamental Breach*.¹⁴¹ Por fim, poderá também ser uma violação de obrigações derivadas de práticas estabelecidas entre as partes em relações continuadas ou práticas comerciais estabelecidas no contrato aos moldes do permitido pelo artigo 9º da Convenção.¹⁴²

Ou seja, a CISG não faz uma diferenciação entre a quebra de obrigações principais e auxiliares.¹⁴³ O conceito de inadimplemento de obrigações, desde que fundado no inadimplemento de alguma das partes do contrato, é amplo e não apresenta diferenciações *a priori* entre as obrigações violadas. O objeto da violação essencial poderá ser, então, uma violação a obrigações principais ou auxiliares, expressas ou tácitas, derivadas da convenção ou derivadas do próprio contrato.¹⁴⁴

3.2.2.2. Detrimento Substancial

¹³⁹ SCHROETER, Ulrich In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 404.

¹⁴⁰ *Idem. Ibidem.*

¹⁴¹ KOCH, Robert. The Concept of Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) In *Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1998*, Kluwer Law International: The Hague, 1999, p.261

¹⁴² SCHROETER, Ulrich In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 406-407.

¹⁴³ FERRARI, Franco. Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention – 25 Years of Article 25 CISG – In *Journal of Law and Commerce* . n.25. 2006. p. 493-494

¹⁴⁴ *Idem. Ibidem.*

Após a identificação da quebra contratual, deve o intérprete da Convenção verificar se a quebra cometida pela parte inadimplente caracteriza-se como capaz de gerar detrimento substancial a outra contratante.

Nesse sentido, avaliar se a violação priva a outra parte substancialmente do que ela esperava no contrato exige um escopo distinto de muitas visões domésticas sobre direito contratual. Para o artigo 25 da CISG, o detrimento substancial objeto de sua fórmula não diz respeito à extensão do dano e nem à extensão de um prejuízo econômico, por exemplo.¹⁴⁵ O detrimento do artigo 25 é qualquer consequência negativa, atual ou futura, derivada do descumprimento obrigacional.¹⁴⁶ E esse detrimento será substancial do ponto de vista da parte lesada.¹⁴⁷ É o interesse subjetivo das partes na execução contratual que será o ponto de corte na classificação da violação essencial e não um simples ponto de vista objetivo.¹⁴⁸

Assim, para verificar se o detrimento é ou não é substancial, o foco do exame será saber se a parte lesada mantém interesse na execução do contrato.¹⁴⁹

From the history of Article 25 it is clear that—unlike in the drafts—the ‘detriment’ does not refer to the extent of a loss suffered, but instead to the importance of the interest which the contract and its individual obligations have created for the promisee. The contract therefore not only creates obligations, but also determines how important they are for the promisee, and thus the importance of the ‘detriment’ suffered by him¹⁵⁰

Como exemplo, em um primeiro cenário, seria possível imaginar um caso em que uma parte venha a sofrer prejuízos econômicos com a quebra contratual, mas mesmo assim não perderia seu interesse no contrato, pois poderia ser reparada em pecúnia ou revenda das mercadorias, as quais ainda seriam reaproveitáveis no mercado. Neste exemplo, não teria ela o direito de resolver o contrato. Um exemplo para este caso seria o caso do Sulfato de Cobalto.¹⁵¹ Neste caso, a Corte Suprema Alemã decidiu demanda de neerlandês que havia

¹⁴⁵ SCHROETER, Ulrich, *op. cit, loc. cit.*

¹⁴⁶ FERRARI, Franco. *op. cit.* p. 495

¹⁴⁷ ZELLER, Bruno. The Remedy of Fundamental Breach and the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) - A Principle Lacking Certainty? *In Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration*. n. 11. 2007. p. 224.

¹⁴⁸ WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008. p. 121

¹⁴⁹ MAGNUS, Ulrich. The Remedy of Avoidance of Contract Under CISG -- General Remarks and Special Cases. *In Journal of Law and Commerce* v. 25, 2005-06. 425

¹⁵⁰ SCHROETER, Ulrich. *In* SCHWENZER, Ingeborg; SCHLEHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 406-409.

¹⁵¹ ALEMANHA, Bundesgerichtshof VIII ZR 51/95 , 3 de Abril de 1996 (Cobalt Sulphate Case).

vendido cobalto de sulfato para comprador alemão. As partes haviam acordado que o sulfato de cobalto deveria ter origem britânica e que o vendedor deveria providenciar certificados de origem e qualidade. Contudo, após descobrir que o sulfato de cobalto era derivado da África do Sul e que o vendedor não havia providenciado os documentos, o comprador alemão declarou o contrato terminado. A Corte alemã, todavia, entendeu que a resolução do contrato se deu de forma infundada em razão da ausência de detrimento substancial sofrido pelo comprador. Na decisão, apontou-se que, embora de origem diferente, o Sulfato de Cobalto ainda assim era útil ao comprador e os documentos não providenciados também não impediam o comprador de continuar suas atividades com o produto. Portanto, tratou-se de caso no qual se verificou a ausência de violação essencial, uma vez que o comprador ainda teria interesse na execução do contrato.

Todavia, em segundo cenário, uma parte pode até mesmo não sofrer prejuízo econômico atual, mas caso este prejuízo venha resultar na perda do interesse na execução do contrato, aí então abre-se margem para a configuração de *Fundamental Breach*. Um exemplo conhecido deste tipo é o caso de um exportador de calças jeans que não pretendia ter seu produto revendido a outros mercados. Neste caso, a parte violadora do contrato não respeitou o pacto de exclusividade, revendendo as calças para mercados dos quais o vendedor não gostaria que fossem vendidos.¹⁵² Ou seja, o vendedor não sofreu prejuízo econômico direto com relação ao contrato de compra e venda contra a outra parte. Porém, ao ter seu direito de exclusividade violado, estava ele em posição de parte violada substancialmente do que esperava obter do contrato.

3.2.2.3. Previsibilidade e Razoabilidade

Chegando-se aos últimos pressupostos da violação essencial do contrato, não basta o descumprimento derivar de uma “quebra” e causar detrimento a outra parte. Este detrimento deve ser previsível. Nesta questão então, os pressupostos seriam dois: um de natureza objetiva

¹⁵² FRANÇA, *Appellate Court Grenoble. BRI Production "Bonaventure" v. Pan African Export*. 22 de Fevereiro de 1995. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html> > Data de Acesso: 16 de junho de 2017

e outro de natureza subjetiva. Isto é, o detrimento substancial deve ser previsível aos olhos da parte em quebra e também de qualquer comerciante razoável na mesma posição.¹⁵³

Quanto ao primeiro pressuposto, a previsibilidade do artigo 25 estipula a previsibilidade do detrimento causado pela quebra sob a ótica da importância da obrigação aos olhos da parte violada.¹⁵⁴ Ou seja, deve-se verificar se a parte promitente, no momento da conclusão do contrato, tinha conhecimento que eventual obrigação era essencial e que quando violada, tal obrigação daria o direito à parte lesada de considerá-la como fundamental.¹⁵⁵ Nesse sentido, interpretando-se a letra da lei, conclui-se que o ônus da prova da previsibilidade cabe à parte violadora do contrato provar que o detrimento substancial causado por sua quebra não tenha sido previsível.¹⁵⁶

Já quanto ao segundo pressuposto, trata-se da razoabilidade. Aqui entendido como último pressuposto, a razoabilidade assume papel importante aliada com a previsibilidade do detrimento substancial causado pela quebra. Afinal, o detrimento será apenas fundamental caso não seja previsível aos olhos de uma mesma pessoa na mesma posição da parte em descumprimento do contrato. Nesse requisito, então, o foco será objetivo e aliado aos conceitos do artigo 8º e 9º, incluindo as práticas do mercado e o modelo de comerciante razoável. Para tanto, será necessário averiguar qual o mercado das partes contratantes e estabelecer qual é o modelo de comerciante razoável. Novamente, conclusões sobre tal requisito, poderão apenas ser retiradas com o estudo casuístico.

3.2.3. Resolução por Violação Essencial do Contrato

A primeira hipótese de resolução contratual regulada no rol do artigo 64 é a da *avoidance* por ocorrência de *Fundamental Breach* ou violação essencial do contrato. Conforme o parágrafo 1, b, poderá o vendedor declarar o contrato por resolvido na ocorrência de violação essencial do contrato.

¹⁵³ HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG a New Textbook for Students and Practitioners*. 2007. p. 215.

¹⁵⁴ SCHROETER, Ulrich *In* SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 406-412

¹⁵⁵ *Idem. Ibidem.*

¹⁵⁶ HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *op. cit. loc. cit.*

Nesta hipótese, o vendedor deverá tomar cuidados antes de sua declaração. Como visto no tópico anterior, a configuração da violação essencial do contrato é difícil e bastante exigente no que diz respeito aos seus critérios estabelecidos. Assim, caso o vendedor pretenda resolver seu contrato com base nesta disposição da Convenção, deverá ele estar munido de plena certeza da configuração de todos os requisitos do artigo 25. Como regra base, para sua definição deverá responder a seguinte pergunta: “há ainda interesse no contrato?” Em caso positivo, não será hipótese de resolução, cabendo ao vendedor o remédio do *Nachfrist*, por exemplo. Todavia, caso a resposta seja negativa, o campo para a extinção contratual estará aberto.

Deste modo, a resolução contratual com base no *Fundamental Breach* deve ser a hipótese de resolução para todos os casos de *certeza* por parte do vendedor, no que diz respeito à continuidade contratual. Caso o vendedor possua alguma dúvida quanto à continuidade do cumprimento contratual, a ele estarão disponíveis outros remédios, como será visto adiante.

3.3. Nachfrist

Conforme visto anteriormente, a resolução contratual é o remédio de medida mais grave disponível à parte lesada para remediar o inadimplemento de sua contraparte no contrato regido pela CISG.

Contudo, nem sempre quando verificada uma violação essencial do contrato, esta causará *ipso facto*, a resolução deste.¹⁵⁷ Assim, mesmo diante de um inadimplemento “grave”, isto é, que possa ensejar hipótese de violação essencial do contrato, ainda assim o credor dispõe de uma modalidade de “remédio”, elencado no rol do artigo 64 da CISG. É ele o *Nachfrist* ou *Additional Time for Performance*¹⁵⁸.

O *Nachfrist*, da língua alemã, e também reconhecido oficialmente como *Additional Time for Performance*, em inglês, se trata de ferramenta ao exercício do Credor, neste caso o

¹⁵⁷ KNAPP, Victor In BONELL, Michael Joachim. Bianca-Bonnel Commentary on the International Sales Law. Milan: Giuffrè, 1987, p. 458.

¹⁵⁸ Vertido para a língua portuguesa no Decreto-Lei 8.327 como “Prazo Suplementar”.

vendedor lesado, para remediar o inadimplemento ocorrido pelo comprador em qualquer uma de suas obrigações.¹⁵⁹¹⁶⁰

Regulado pelo artigo 63 da Convenção, o *Nachfrist* funciona para casos em que o comprador inadimplente encontra-se em mora.¹⁶¹ Isto é, quando se identifica o retardamento culposo da obrigação, quando a prestação permanece útil a serviço do credor.¹⁶²

Sua função dentro da CISG é a de conceder ao comprador em mora, a possibilidade de adimplir sua obrigação em tempo excedente ao já estipulado no contrato. Uma vez estabelecido o *Nachfrist*, caso o comprador não cumpra sua obrigação no prazo estipulado, caberá ao vendedor resolver o contrato.¹⁶³ Ou seja, de um lado o *Nachfrist* cumpre a função de prestigiar o cumprimento do contrato e, de outro, funciona como medida prévia à resolução dele.¹⁶⁴

Sendo assim, para casos resultantes de mero atraso nas obrigações de pagamento do preço e de recebimento das mercadorias, poderá o vendedor estipular um prazo suplementar para o cumprimento das obrigações pelo comprador. Caso este descumpra novamente o prazo, ao vendedor estará aberta a hipótese de resolução do contrato.¹⁶⁵

A estipulação do *Nachfrist* se encontra ligada ao conceito da violação essencial do contrato, pois o período suplementar concedido à parte em falta no contrato serve como

¹⁵⁹ Lembrando que para a CISG, o inadimplemento de obrigações auxiliares ou principais não comporta diferenças para fins de resolução contratual.

¹⁶⁰ Importante ressaltar que, assim como o *Fundamental Breach*, o *Nachfrist* não possui ligação idêntica ao conceito homônimo do direito alemão, conforme: NOGUEIRA, Daniel Jacob. As medidas da CISG à disposição do vendedor para remediar inadimplemento do comprador *In*: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 385-385, Nr 24.

¹⁶¹ NOGUEIRA, Daniel Jacob. As medidas da CISG à disposição do vendedor para remediar inadimplemento do comprador *In*: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 387.

¹⁶² WALD, Arnoldo. *Direito Civil: Direito das Obrigações e Teoria Geral dos Contratos*. v. 2. 21 ed. São Paulo: Saraiva, 2013, p. 115

¹⁶³ BRASIL, Decreto-Lei 8.327, Artigo 64, §1, b: “O vendedor poderá declarar rescindido o contrato se: (...)o comprador não cumprir a obrigação de pagar o preço, ou não receber as mercadorias no prazo suplementar fixado pelo vendedor, de acordo com o parágrafo (1) do artigo 63, ou, ainda, declarar que não o fará no prazo assim fixado.

¹⁶⁴ NOGUEIRA, Daniel Jacob. *op. cit.*, p. 386.

¹⁶⁵ SCHLECHTRIEM, Peter; BUTLER, Petra. *UN Law on International Sales: The UN Convention on the International Sales of Goods*. Springer, 2009, p. 175

ferramenta útil quando o vendedor lesado conclui pela não existência de violação essencial, ou pela existência de dúvida com relação à configuração da medida do artigo 25.¹⁶⁶

Tal conceito se encontra também ligado com o princípio de manutenção dos contratos.¹⁶⁷ Tendo em vista que os parâmetros para aferir a violação essencial de contrato são altos e que a sua conclusão indevida gera riscos e custos altos à transação.¹⁶⁸ Assim, o *Nachfrist* se constitui como a medida disponível ao vendedor incerto em relação à violação essencial de contrato e, eventualmente, prévia à resolução contratual.¹⁶⁹

3.3.1. Forma de estipulação do *Nachfrist*

Em sua fixação pelo vendedor, o *Nachfrist* *pode* ser concedido, mas nunca *deve* ser concedido pelo vendedor. Ele “*decorre exclusivamente de ato volitivo unilateral da parte inocente*”¹⁷⁰ Sua estipulação, pois, se baseia na vontade da parte lesada em estipulá-lo, mas não é sua obrigação em fazê-lo quando constatada a mora por parte do comprador.¹⁷¹ Ademais, considerando-se o prazo complementar como direito exclusivo do vendedor lesado, entende-se, também, que não cabe ao comprador exigi-lo, nem ao árbitro ou juiz estipulá-lo.

¹⁷²

A estipulação do *Nachfrist* necessita preencher ao menos três requisitos: (a) a obrigação objeto do prazo suplementar deve estar sendo descumprida; (b) deve ser feita

¹⁶⁶ KNAPP, Victor *In* BONELL, Michael Joachim. Bianca-Bonnel Commentary on the International Sales Law. Milan: Giuffrè, 1987, p. 458.

¹⁶⁷ LIU, Chengwei. Additional Period (*Nachfrist*) for Late Performance: Perspectives from the CISG, UNIDROIT Principles, PECL and Case Law. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/liu4.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

¹⁶⁸ *Idem, ibidem.*

¹⁶⁹ LIU, Chengwei. Additional Period (*Nachfrist*) for Late Performance: Perspectives from the CISG, UNIDROIT Principles, PECL and Case Law. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/liu4.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

¹⁷⁰ NOGUEIRA, Daniel Jacob. As medidas da CISG à disposição do vendedor para remediar inadimplemento do comprador *In*: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 387.

¹⁷¹ KNAPP, Victor *In* BONELL, Michael Joachim. Bianca-Bonnel Commentary on the International Sales Law. Milan: Giuffrè, 1987, p. 460. ; DI PALMA, Maryellen. *Nachfrist under National Law, the CISG, and the UNIDROIT and European Principles: A Comparison*, pp. 28-38

¹⁷² NOGUEIRA, Daniel Jacob. *op. cit., loc. cit.*

notificação para concessão do prazo suplementar e (c) o prazo suplementar concedido deve ser razoável.¹⁷³

Quanto ao primeiro requisito, é imprescindível que a obrigação esteja sendo descumprida antes de sua concessão.¹⁷⁴ Nesse sentido, conforme decisão da Corte de Apelações de Brandemburgo, no Caso da Cerveja¹⁷⁵, o Tribunal considerou a impossibilidade de concessão ou configuração de prazo suplementar para cumprimento de obrigações antes do término de prazo previamente pactuado e expresso em contrato. De igual modo, a Corte italiana do Tribunale di Padova chegou a mesma conclusão, considerando que para a concessão de prazo suplementar nos moldes do artigo 63 da CISG, é necessário que o credor considere o devedor em mora quanto ao cumprimento de suas obrigações.¹⁷⁶

Também é imprescindível que exista notificação feita pelo vendedor concedendo ao comprador o prazo suplementar para o cumprimento de suas obrigações. E não somente uma simples notificação. A notificação feita pelo vendedor deve ser precisa e suficientemente clara ao comprador quanto à sua obrigação a cumprir e quanto ao prazo estabelecido.¹⁷⁷ Quanto a este ponto, exige-se que a notificação especifique o novo prazo de acordo com o calendário.¹⁷⁸ Isto é, deve-se utilizar o prazo conforme datas do calendário ou conforme alguma forma a levar a interpretação conforme o calendário.¹⁷⁹ Assim, prazos concedidos como: pagamento “imediato” ou “rápido” não são considerados como adequados e necessários para estarem presentes na notificação de concessão de prazo complementar. Também quanto à notificação, é importante notar que, apesar de sua exigência, a notificação

¹⁷³ *Idem, ibidem.*

¹⁷⁴ KNAPP, Victor *In* BONELL, Michael Joachim. Bianca-Bonnel Commentary on the International Sales Law. Milan: Giuffrè, 1987, p. 459

¹⁷⁵ ALEMANHA, Corte de Apelações de Brandemburgo. Caso da Cerveja. 18 de Novembro de 2008. Acesso em 11 de junho de 2016 em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081118g1.html>

¹⁷⁶ ITALIA, *District Court Padova, Pizza boxes case*, 31 de Março de 2004. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040331i3.html> >. Data de acesso: 11 de junho de 2017 : “*This norm (Art. 63) presupposes in fact that the buyer has already been declared in breach, and allows the seller (referring to a power of the seller and not of a duty*”

¹⁷⁷ HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG – A New Textbook for Students and Practitioners*. Munchen: Sellier European Law Publishers, 2007.. p. 330

¹⁷⁸ *Idem, ibidem.*

¹⁷⁹ MOHS, Florian *In* SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 888

ao vendedor não precisa ser feita de forma escrita, sendo admitida a notificação oral,¹⁸⁰ nos termos do artigo 11 da CISG.¹⁸¹

Já quanto ao terceiro requisito. Exige-se que a parte vendedora estipule em sua notificação um prazo de forma razoável. Nesse caso, trata-se do ponto mais controverso no estudo do prazo suplementar da CISG, motivo pelo qual, exige-se estudo mais aprofundado deste tema.

3.3.2. Razoabilidade do prazo concedido

Tema controverso é a concessão de prazo complementar e a razoabilidade de seu prazo. De fato, o tema da razoabilidade dentro de toda CISG já é controverso. Contudo, conforme o próprio artigo que regula o prazo complementar, é expresso que este prazo deve ser razoável. De todo modo, não há no referido artigo nenhum guia sobre qual prazo pode ser classificado como razoável.

De acordo com a interpretação do artigo 63, a resposta para entender o que é razoabilidade depende apenas do estudo de cada caso em particular. A título de exemplo, conforme caso de Tribunal Arbitral da Câmara de Comércio da Ucrânia, decidido em 2005, considerou-se que o prazo suplementar de 7 dias seria razoável para o comprador adimplir com suas obrigações.¹⁸² Entretanto, para a corte de Karlsruhe, da Alemanha, em caso julgado em 2008, o mesmo período de uma semana foi considerado como curto, não dando ensejo à resolução contratual.¹⁸³ Ou seja, não há um prazo padrão para todos os casos.

¹⁸⁰ VISCASILLAS, Maria del Pilar. The Nachfrist Remedy. *Celebrating Success: 25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Collation of Papers at UNCITRAL -- SIAC Conference, Singapore: Singapore International Arbitration Centre, 22-23 September 2005, p. 89-102.

¹⁸¹ BRASIL, Decreto-Lei 8.327, 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.”

¹⁸² UCRÂNIA, *Arbitration proceeding, Iron ore case*. 19 de Setembro de 2005. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050919u5.html>> Data de Acesso: 16 de junho de 2017: “The [Seller] fixed for the [Buyer] a term of seven additional days for the fulfillment of its obligations. A seven-day term in the sense of art. 63 of the UN Convention on Contracts of International Sale of Goods is reasonable”

¹⁸³ ALEMANHA, Corte de Apelações de Karlsruhe, 14 de Fevereiro de 2008, disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080214g1.html>, acesso em 11 de junho de 2017: “The [Seller] has declared the avoidance of the contract within the period of time as set out by Article 64(2)(b)(ii) CISG. The passing of one week between the declaration of avoidance on 2 May 2006 and the point in time when the additional period of time had expired does not bar the right”

Nada obstante, existe um requisito mínimo para seu estabelecimento: o prazo deverá, ao menos, comportar ao comprador a possibilidade de cumprir com sua obrigação de forma tempestiva.¹⁸⁴

Assim, deverá o intérprete averiguar no caso qual será o prazo razoável a ser estipulado. Não somente deverá ser o prazo suficiente para comportar ao devedor a possibilidade de cumprimento das obrigações. A estipulação do prazo razoável também deverá estar alijada com os interesses do vendedor no cumprimento das obrigações contratuais.¹⁸⁵ Este interesse é que servirá como parâmetro para aferir a razoabilidade do caso. Por fim, além do interesse do comprador, também caberá verificar as práticas comerciais, usos e costumes das partes contraentes.¹⁸⁶

Em caso do prazo ser curto demais para a parte violadora do contrato, duas situações podem surgir. Em um primeiro caso, caberia apenas ao Vendedor resolver o contrato por constatação de violação essencial do contrato, conforme a configuração do artigo 25. Caso contrário, se a parte concessora do período suplementar curto tentar resolver o contrato com base na passagem deste período, tal declaração de resolução não será válida, constituindo, pois o próprio vendedor em violação ao contrato.¹⁸⁷ Já em um segundo cenário, caso a parte vendedora aguarde o cumprimento da obrigação em um prazo maior, a ser considerado razoável, na inexistência do cumprimento da obrigação, estará ela amparada do exercício da resolução do contrato.¹⁸⁸

3.3.3. Resolução por Additional Time for Performance

Em segundo lugar à resolução fundada com base na configuração do *Fundamental Breach*, surge a possibilidade de configuração de resolução por descumprimento de prazo suplementar ao cumprimento obrigacional.

¹⁸⁴ MOHS, Florian *In* SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 889.

¹⁸⁵ KNAPP, Victor *In* BONELL, Michael Joachim. *Bianca-Bonnel Commentary on the International Sales Law*. Milan: Giuffrè, 1987, p. 461

¹⁸⁶ MOHS, Florian. *op. cit., loc. cit.*

¹⁸⁷ DUNCAN JR, John. *Nachfrist was ist? Thinking Globally and Acting Locally: Considering Time Extension Principles of the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods in Revising the Uniform Commercial Code*. *In: Brigham Young University Law Review*, 2000, p. 1385

¹⁸⁸ *Idem, ibidem.*

Em que pese o artigo 25 seja a *peça-chave* para o sistema de remédios da CISG, não é ele o único elemento para a configuração da resolução contratual. O descumprimento de prazo suplementar, por si só, é capaz de gerar a resolução contratual, mesmo em casos de não ocorrência, *a priori*, de *Fundamental Breach*.¹⁸⁹

Neste cenário, estaria o vendedor no campo da *incerteza*. Ele, ao verificar a ocorrência de violação contratual grave por parte do comprador, ainda assim poderia possuir dúvidas ou interesses na continuidade do contrato dadas as circunstâncias.

Como exemplo, é possível pensar em uma das obrigações essenciais por parte do comprador: o pagamento. É natural que o vendedor possua todos os interesses no recebimento do pagamento. Contudo, em um cenário hipotético, o comprador pode atrasá-lo e não realizá-lo de forma tempestiva. Aí caberia a sequência de questionamentos: Se estaria violando um interesse contratual do vendedor? Sim. Estaria se violando o contrato? Sim. Estaria o atraso causando dano substancial ao vendedor? Talvez. E nesta última pergunta reside a resposta para o remédio cabível ao inadimplemento.

Explica-se: dependendo do contrato, o simples atraso no pagamento não geraria dano substancial ao vendedor. Neste caso, o vendedor ficaria no campo da incerteza quanto à resolução contratual por meio de configuração de *Fundamental Breach*. Deste modo, o remédio adequado à violação seria a estipulação de prazo suplementar para cumprimento da obrigação.

Mas e se o comprador, ainda com a concessão de prazo suplementar descumpra sua obrigação, não a realizando dentro do prazo suplementar ou simplesmente se negando a realizá-la? Neste caso é que estaria o vendedor habilitado a resolver o contrato com base no artigo 64 (1)(b) da CISG: a resolução com base no descumprimento de obrigação após a concessão de *Nachfrist*.

3.4. Efeitos da Resolução

¹⁸⁹ TIBÚRCIO, Carmen. Consequências do inadimplemento contratual na Convenção de Viena sobre Venda Internacional de Mercadorias (CISG) In *Revista de Arbitragem e Mediação*. v. 37. Abr-jun. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2013, p. 167-183.

Após a declaração da *Avoidance* por parte da parte vendedora, é necessário estipular como são formados e regulados os seus efeitos.

Nesse sentido, conforme o artigo 81 da CISG:

(1) A rescisão do contrato liberará ambas as partes de suas obrigações, salvo a de indenizar as perdas e danos que possam ser devidas. Todavia, a rescisão não prejudicará as disposições contratuais a respeito da solução de controvérsias, nem qualquer outra estipulação do contrato que regule os direitos e obrigações das partes em caso de rescisão.

(2) A parte que tiver cumprido total ou parcialmente o contrato poderá reclamar da outra parte a restituição daquilo que houver fornecido ou pago nos termos do contrato. Se ambas as partes estiverem obrigadas a restituir, deverão fazê-lo simultaneamente.¹⁹⁰

Este caso exposto pelo artigo 81 da CISG é classificado como o efeito liberatório da resolução contratual.¹⁹¹ Neste caso, conforme o efeito liberatório, após a declaração de resolução, ambas as partes estariam libertas de suas obrigações, principais ou acessórias, relativas às obrigações objeto de resolução.¹⁹² Contudo, como se verifica do texto, mesmo que ocorra a resolução contratual, ainda assim a parte lesada poderá pleitear outra eventual indenização, nos moldes do artigo 74 da CISG.¹⁹³

Já quanto ao segundo parágrafo, outro efeito da resolução seria o chamado efeito devolutório.¹⁹⁴ Tal efeito seria nada mais que relativo ao dever de as partes realizarem a devolução de quaisquer proveitos eventualmente obtidos com o contrato, quando parcialmente executado. Deste modo, cada uma das partes deverá restituir à outra o que tiver recebido até o momento da Resolução.¹⁹⁵

¹⁹⁰ BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de Outubro de 2014, Artigo 81.

¹⁹¹ GRUENBAUM, Daniel. Resolução do Contrato: Avoidance na CISG. In *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 37/2013, abr/jun, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013, p. 100-101.

¹⁹² *Idem. Ibidem.*

¹⁹³ *Idem. Ibidem.*

¹⁹⁴ *Idem. Ibidem.*

¹⁹⁵ HUBER, Peter; MULLIS, Alaistar. *The CISG – A New Textbook for Students and Practitioners*. Munchen: Sellier European Law Publishers, 2007, p.244

4. APLICAÇÃO DAS FORMAS DE RESOLUÇÃO CONTRATUAL

Feita a análise das duas possibilidades de resolução disponíveis ao vendedor em face de violação do comprador de suas obrigações, com foco no indexado pelo artigo 64 da CISG, é necessário, então, verificar em que hipóteses se aplica a resolução contratual por parte de violação de obrigações do comprador.

Quanto ao tema, em estudo feito por Larry Di Matteo, foi apontado pelo referido autor o agrupamento de decisões concernentes à resolução com base no artigo 64. Conforme seu estudo, a aplicação do artigo 64 contempla, basicamente, questões atinentes à configuração de *Fundamental Breach*, dividindo-se em três grupos: (i) decisões atinentes à questão do cumprimento contratual tempestivo por parte do comprador; (ii) decisões sobre o endereçamento do pagamento pelo comprador e (iii) decisões sobre *Fundamental Breach* em casos relacionados à obrigação pelo recebimento das mercadorias.¹⁹⁶

Claude Witz, por sua vez, parte sua análise de infrações cometidas pelo comprador, dividindo hipóteses também em três grupos, porém distintos. As hipóteses passíveis, ou não, de resolução contratual por violação do comprador seriam: (i) Não pagamento do preço; (ii) violação da obrigação do recebimento de mercadorias e (iii) demais violações de obrigações particulares estipuladas, caso a caso.¹⁹⁷

Florian Mohs, em livro de comentários à CISG coordenado por Ingeborg Schwenzer e Peter Schlechtriem, analisa o tema dividindo, em primeiro lugar, a análise em dois grupos: (a) resoluções com base em *Fundamental Breach* e (b) resoluções com base em violação cometida após concessão de *Nachfrist*. Quanto ao grupo (a), no entanto, este se subdividiria em outros três subgrupos: (i) resolução por *Fundamental Breach* em casos de falhas no pagamento; (ii) resolução por *Fundamental Breach* em casos de falhas na obrigação de

¹⁹⁶ DI MATTEO, Larry. A. *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2005, p. 146-148.

¹⁹⁷ WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008, p. 215-218.

recebimento das mercadorias e (iii) resolução por *Fundamental Breach* em casos de violações de outras obrigações particulares, estabelecidas caso a caso.¹⁹⁸

De fato, parece coerente a última visão, motivo pelo qual será adotada no presente trabalho por contemplar ambas as alternativas de resolução estabelecidas no artigo 64: a resolução por caracterização de *Fundamental Breach* por parte do comprador (4.1, *infra*) e a resolução por caracterização de violação contratual mesmo após a concessão de prazo suplementar (4.2, *infra*)

4.1. Resolução com base na configuração e Fundamental Breach

4.1.1 Resolução com base na possível violação essencial de obrigação de pagamento

Como visto anteriormente, no segundo capítulo deste trabalho, o comprador das mercadorias possui apenas duas obrigações essenciais: a do pagamento do preço e a do recebimento das mercadorias.

Quanto à possibilidade da resolução contratual com base em *Fundamental Breach* constatado a partir de falha no cumprimento da obrigação de pagar pelo preço das mercadorias, tal possibilidade não se mostra tão previsível, possuindo nuances e casuísticas específicas. Nada obstante, conforme caso julgado pela *District Court of Michigan*, seria possível resolver o contrato regido pela CISG apenas com base na constatação de falhas sucessivas de excessivos montantes de dinheiro devidos ao vendedor.¹⁹⁹

De todo modo, raramente o contrato poderá ser resolvido com base em tal configuração²⁰⁰, uma vez que os critérios para o *Fundamental Breach* são severos, não se admitindo quaisquer violações como passíveis de configuração dos requisitos do artigo 25 da CISG. Mas então, quais hipóteses podem ensejar a resolução por descumprimento da obrigação pelo pagamento?

Mais uma vez, a resposta reside na análise de cada caso em específico. Para esta situação, talvez o exemplo mais forte seja a questão do cumprimento tempestivo da obrigação

¹⁹⁸ MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 893-911.

¹⁹⁹ ESTADOS UNIDOS, *Federal District Court, Michigan. Shuttle Packaging Systems v. Tsonakis et al*, 17 de Dezembro de 2001. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011217u1.html> > Data de acesso: 16 de Junho de 2017.

²⁰⁰ WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008, p. 215.

de pagar pelas mercadorias. Conforme entende a doutrina, o mero atraso no pagamento não gera *per se* o direito do vendedor resolver o contrato por *Fundamental Breach*.²⁰¹ E tal afirmativa se encontra consolidada na jurisprudência internacional da CISG. Como exemplo serve o *Clothes case*, da *District Court of Oldenburg*,²⁰² na Alemanha, onde se consignou que o atraso na entrega de mercadorias de apenas 1 (um) dia não geraria o direito da contraparte resolver o contrato. A mesma lógica se aplicaria ao vendedor em face de não pagamento após o prazo contratual.²⁰³ Contudo, a aplicação do *Fundamental Breach*, ainda assim poderá existir para estes casos, caso as partes estipulem contratualmente que o pagamento tempestivo seja essencial ou imprescindível.²⁰⁴ Tais casos são comumente associados a pagamentos por Cartas de Crédito ou pagamentos relacionados ao mercado de commodities.

No primeiro caso, na hipótese de a Carta de Crédito não ser providenciada com cuidado, poderá estar o comprador falhando com sua obrigação de garantir o pagamento do preço e também de assegurar ao vendedor o cumprimento de todas as formalidades para o pagamento, conforme o artigo 54 da CISG.²⁰⁵ Nesta hipótese de pagamento de Carta de Crédito, ressalta-se a necessidade de averiguar se as partes pactuaram quanto a inclusão de Incoterms no contrato, tendo em vista que, dependendo do Incoterm incorporado, a definição de *Fundamental Breach* poderá mudar, dada a alocação de riscos na entrega das mercadorias.²⁰⁶ Como exemplos adequados sobre a falha na abertura de cartas de crédito como *Fundamental Breach*, casos dos Estados Unidos²⁰⁷, Bélgica²⁰⁸ e Coreia do Sul²⁰⁹

²⁰¹ MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 896.; WITZ, Claude; SCHLECHTRIEM, Peter. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008, p. 215.

²⁰² ALEMANHA, District Court Oldenburg, *Clothes case*. 27 de Março de 1996. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960327g1.html>> Data de acesso: 16 de Junho de 2017

²⁰³ DI MATTEO, Larry. A. *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2005, p. 147.

²⁰⁴ MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 897.;

²⁰⁵ CCI, *Arbitration Case No. 7582. Foamed board machinery*. 1992. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927585i1.html>> Data de Acesso: 16 de Junho de 2017.

²⁰⁶ MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 897.;

²⁰⁷ ESTADOS UNIDOS, U.S District Court, S.D., New York. *Helen Kaminski PTY Ltd v. Marketing Australian Products Inc*. 23 de Julho de 1997. Disponível em: < <http://www.unilex.info/case.cfm?id=325> > Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

²⁰⁸ BÉLGICA, *Rechtbank van Koophandel, Hasselt. Vital Berry Marketing NV v. Dira-Frost NV*. 2 de Fevereiro de 1995. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=263>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017

²⁰⁹ COREIA DO SUL, *Seoul High Court. Cotton seed case*. 14 de Outubro de 2010. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/101014k3.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017; COREIA DO SUL, *Seoul Central District Court. Crude oil case*. 19 de Dezembro de 2008. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081219k3.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

concluíram que a falha na abertura de cartas de crédito ensejaria ao credor o direito de resolver o contrato, com fulcro na configuração de *Fundamental Breach*.

Já quanto ao segundo tópico, reconhece-se que o mercado de commodities trabalha com mercadorias as quais são escassas e, portanto, sujeitas a grandes flutuações de preços.²¹⁰ Nestes casos, então, qualquer mero atraso poderia implicar em detrimento substancial ao vendedor²¹¹, tendo em vista o mercado no qual estaria inserto, motivo pelo qual tal atraso ensejaria a configuração de *Fundamental Breach* e a subsequente resolução contratual por parte do vendedor.

Ademais, é claro que as próprias partes podem deixar ressalvado no contrato a necessidade de tempestividade no cumprimento das obrigações, ou até mesmo os tribunais podem concluir pela existência dessas com base na interpretação de suas condutas e práticas reiteradas anteriormente.²¹²

Outras formas de identificação de *Fundamental Breach* relacionadas à violação no cumprimento da obrigação de pagar pelas mercadorias também podem existir. Cita-se, por exemplo, a hipótese de o comprador se tornar insolvente. Neste caso, também possuiria o vendedor o direito de resolver o contrato fundado em configuração de *Fundamental Breach*.²¹³ Um exemplo para esta hipótese pode ser o caso julgado pela *Federal Court of Australia*, no qual se apontou que a indicação de um novo administrador a uma companhia em situação financeira difícil seria um indício, no caso, de que a empresa estaria insolvente, motivo pelo qual se ensejaria a *Avoidance* pelo Artigo 64 da CISG, conforme a configuração de *Fundamental Breach* pela parte compradora.²¹⁴

²¹⁰ WINDSOR, Katrina. The Applicability of the CISG to Govern Sales of Commodity Type Goods *In Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, v. 14, n.1, 2010, p. 83-116.

²¹¹ MOHS, Florian. *op. cit., loc. cit.*; ALEMANHA, *Apellate Court Hamm, Machine case*. 25 de Janeiro de 1993. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930125g1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

²¹² DI MATTEO, Larry. A. *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2005, p. 147.

²¹³ MOHS, Florian. *In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 898.;

²¹⁴ AUSTRALIA, *Federal Dist. Ct., Adelaide. Roder v. Rosedown*. 28 de Abril de 1995. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950428a2.html>> Data de Acesso: 16 de Junho de 2017.

4.1.2. Resolução com base na possível violação essencial de obrigação do recebimento de mercadorias

A falha no recebimento de mercadorias pelo comprador pode gerar outra hipótese de configuração de Violação Essencial ao contrato.²¹⁵ Todavia, diferente dos casos relacionados com a falha no cumprimento da obrigação de pagar pelas mercadorias, é de difícil configuração notar quando o comprador falha, ou não, no que diz respeito à sua obrigação.

Para Claude Witz, a simples falha no recebimento das mercadorias não é capaz de ensejar a resolução contratual. Para ele, ao verificar se há violação contratual quanto a essa obrigação, o ideal seria verificar a extensão da falha no recebimento a ponto de afetar os interesses do vendedor de modo substancial.²¹⁶ Como exemplo, o referido autor cita caso julgado pelo *Oberlandesgericht Hamm*,²¹⁷ na Alemanha, no qual se analisou caso em que o comprador havia acordado com o vendedor a compra de bacon congelado, em prestações. Nada obstante, na última entrega realizada pelo vendedor, o comprador recusou o produto alegando a existência de acordo verbal que o autorizara a recusar as mercadorias de acordo com especificações sanitárias ou aduaneiras. Diante da situação, o vendedor resolveu o contrato. Ao julgar o conflito, a corte alemã concluiu que a falha no recebimento das mercadorias pelo comprador, uma vez comprovada como injustificada e comprovada a rejeição de mais da metade das mercadorias, seria então a falha considerada como fundamental, a ponto de autorizar a resolução contratual por violação essencial de contrato.²¹⁸

Outro caso no qual incidiria a violação essencial de contrato seria para situações em que o comprador se recusa a receber mercadorias perecíveis.²¹⁹ No *Shoes Case*, decidido pela *Appellate Court of Düsseldorf*, restou apontado que a simples recusa do comprador em receber as mercadorias (sapatos), não seria caso de violação essencial de contrato, uma vez que os produtos retidos não seriam perecíveis, motivo pelo qual não seria, então, a recusa representada como detrimento substancial à parte vendedora do contrato. Outro caso com motivações semelhantes é o julgado da *People's Supreme Court*, do Vietnã, no qual se

²¹⁵ MOHS, Florian. *op. cit.*, p. 899.

²¹⁶ WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008, p. 216.

²¹⁷ ALEMANHA, *Appellate Court Hamm. Frozen bacon case*, 22 de Setembro de 1992. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920922g1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

²¹⁸ ALEMANHA, *Appellate Court Hamm. Frozen bacon case*, 22 de Setembro de 1992. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920922g1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017

²¹⁹ MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 900.

conclui pelo *Fundamental Breach* por razões parecidas. No conflito, o produto objeto do contrato de compra e venda internacional era uma quantidade de Glumato monossódico. Com base na composição da mercadoria, que era de deterioração fácil, o tribunal decidiu pela configuração devida de violação essencial de contrato com base na recusa de mercadorias.²²⁰

Como visto, a recusa no recebimento das mercadorias, a fim de que possa ocasionar a resolução contratual com base em *Fundamental Breach*, deve ser justificada²²¹ e também deve causar detrimento fundamental à parte lesada, nos termos do artigo 25 da CISG. Nesse sentido, assim como para a obrigação de pagar o preço, o mero atraso não gera violação essencial de contrato, a mesma conclusão se aplica para a obrigação de receber as mercadorias.²²² Como exemplo: em caso julgado por corte francesa, foi apontado que o atraso de apenas alguns dias no recebimento de mercadorias não seria capaz de fundamentar a resolução contratual. Pelo contrário, no caso, a corte concluiu que esta situação seria passível apenas de concessão de *Nachfrist*.²²³

4.1.3. Resolução com base na violação de possíveis obrigações particulares estipuladas pelas partes

Como último quadro de hipóteses configuradoras de violação essencial ao contrato, ficariam demais obrigações pactuadas pelas partes, à exceção daquelas essenciais, relativas ao pagamento do preço e o recebimento das mercadorias.

É claro que nestes casos, a falha no cumprimento de quaisquer obrigações julgadas, a critério do vendedor como essenciais ou capazes de gerar detrimento substancial serão consideradas como capazes de adiantar a resolução do contrato por *Fundamental Breach*.²²⁴

Neste grupo de casos, o julgado da *Appellate Court Grenoble*, *BRI Production "Bonaventure" v. Pan African Export.*, ilustra muito bem essa possibilidade. Tal caso, já

²²⁰ VIETNÃ, *People's Supreme Court, Appeal Division in Ho Chi Minh City. Cong ty Ng Nam Bee v. Cong ty Thuong mai Tay Ninh*. 05 de Abril de 1996. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=350>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

²²¹ DI MATTEO, Larry. A. *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2005, p. 148.

²²² MOHS, Florian. *op. cit., loc. cit.*

²²³ FRANÇA, *Appellate Court Grenoble, Ego Fruits v. La Verja Begastri*. 4 de Fevereiro de 1999. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990204f1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

²²⁴ MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 900.

relatado quando analisado o *Fundamental Breach* neste trabalho, tratou de violação de obrigação contratual que proibia a re-importação de jeans para outra localidade geográfica de mercado, dada a possível concorrência entre o vendedor e o terceiro envolvido. Nestas circunstâncias, isto é, na violação da cláusula de exclusividade, concluiu-se pela existência de violação essencial de contrato.²²⁵

Por fim, é claro que o mais importante, para fins de declaração de resolução por violação essencial de contrato, são casos em que o comprador se recusa, expressamente a cumprir com suas obrigações e gerando prejuízos ao vendedor, a ponto de deixá-lo sem alternativas, senão resolver o contrato internacional de compra e venda de mercadorias. Neste sentido, cortes da Alemanha,²²⁶ Bélgica²²⁷, Suíça²²⁸ e Áustria²²⁹ possuem julgados com conclusões similares.

4.2. Resolução por violação após concessão de Prazo Suplementar

Se a hipótese de resolução contratual com base em violação essencial de contrato se trata da hipótese voltada ao estado de *certeza*, no qual o credor possui plena consciência de que sofreu/sofre prejuízo substancial com a violação, a concessão de prazo suplementar para cumprimento de obrigação se trata da hipótese de *dúvida*, na qual é concedida uma segunda chance ao devedor cumprir com suas obrigações. E tal assertiva tem suas necessidades, uma vez que a declaração infundada de resolução pode por si só ser considerada como uma violação essencial ao contrato.²³⁰

De qualquer modo, uma vez concedido o prazo suplementar ao devedor, basicamente ao credor caberá resolver o contrato apenas nas seguintes hipóteses: (i) continuidade no

²²⁵ FRANÇA, *Appellate Court Grenoble. BRI Production "Bonaventure" v. Pan African Export*. 22 de Fevereiro de 1995. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html> > Data de Acesso: 16 de junho de 2017

²²⁶ ALEMANHA, *Appellate Court Braunschweig*, 28 de Outubro de 1999. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991028g1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

²²⁷ BÉLGICA, *Appellate Court Antwerp. NV. Secremo v. Helmut Papst*, 22 de Janeiro de 2007. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070122b1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017

²²⁸ SUÍÇA, *Commercial Court Aargau. Cutlery Case*, 26 de Setembro de 1997. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970926s1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017

²²⁹ AUSTRIA, *Oberlandesgericht Graz. Construction equipment case*, 29 de Julho de 2004 <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040729a3.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

²³⁰ MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 902.

descumprimento de obrigações por parte do comprador e/ou (ii) recusa no cumprimento das obrigações. De fato, a concessão de prazo suplementar ao comprador está ligada ao momento da violação contratual. Caso o comprador ainda não tenha tentado cumprir com suas obrigações, não há margem para concessão de prazo suplementar pela parte vendedora.²³¹ Além disso, o vendedor disporá da possibilidade de conceder o prazo suplementar apenas caso o comprador não tenha adimplido com suas obrigações essenciais ou relacionadas a estas.²³² Contudo, caso as obrigações não possuam relação, como o caso do dever de redistribuir e vender as mercadorias em certos mercados, não ensejam a aplicação do prazo suplementar e da resolução com base na sua estipulação.²³³

Neste sentido, quanto ao caso de falha no cumprimento da obrigação relacionada ao pagamento das mercadorias, em decisão de tribunal suíço, considerou-se que a falha no pagamento ensejaria a concessão de prazo suplementar para cumprimento de obrigação. Entretanto, no mesmo julgado, considerou-se a resolução como válida, em razão da inexistência de pagamento após o final do prazo concedido.²³⁴ Em caso parecido, desta vez em decisão de Tribunal Arbitral da CCI, após falha na abertura de carta de crédito pelo comprador, o vendedor concedeu período suplementar para cumprimento da obrigação de vinte dias. Contudo, após o prazo, o comprador não adimpliu sua obrigação e o vendedor então declarou o contrato como terminado. Quanto a esta situação, o Tribunal Arbitral da CCI decidiu que o ato de terminar o contrato pelo vendedor havia sido válido, destacando, inclusive, que não havia necessidade de se levantar a discussão de violação essencial de contrato, uma vez que a falha no cumprimento de obrigação após concessão de prazo suplementar, por si só daria bases ao término do contrato.²³⁵

Por fim, Florian Mohs destaca a possibilidade de resolução com base em *Fundamental Breach* no momento da concessão de prazo suplementar. Seria o caso de violação do contrato após a concessão do prazo suplementar, tão grave a ponto de ser considerada como configuradora dos requisitos do artigo 25. Todavia, é bom ressaltar que tal caso só seria viável

²³¹ HUBER, Peter; MULLIS, Alaistar. *The CISG – A New Textbook for Students and Practitioners*. Munchen: Sellier European Law Publishers, 2007, p.333.

²³² HUBER, Peter; MULLIS, Alaistar. *The CISG – A New Textbook for Students and Practitioners*. Munchen: Sellier European Law Publishers, 2007, p.333.

²³³ *Idem. Ibidem.*

²³⁴ SUÍÇA, *Commercial Court St. Gallen. Sizing machine case*. 3 de Dezembro de 2002. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021203s1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

²³⁵ CCI, *Arbitration Case No. 1184. Fashion Products case*. 2003. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031849i1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

caso a violação se mostrasse muito mais grave que o simples atraso no cumprimento da obrigação.²³⁶

²³⁶ MOHS, Florian. In SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010, p. 902

CONCLUSÕES

Ao início deste trabalho, na Introdução, fez-se a seguinte indagação: “ Como poderá o vendedor resolver o contrato diante de inadimplemento da parte compradora?”

As respostas para o enunciado não são tão simples quanto possa parecer. Antes de responder a pergunta, verificou-se durante este trabalho que é necessário estabelecer as balizas interpretativas do contrato de compra e venda internacional. Não basta terminar o contrato com base em ideias ou aceções fundadas em interpretações advindas do direito interno. Toda a análise sobre a quebra contratual e de seu possível término deve ser feita com vistas à uniformidade do comércio internacional e desvinculação de sistemas nacionais próprios.

Uma vez estabelecida a premissa do caráter internacional. Deve-se também entender que a relação contratual entre o comprador e o vendedor não é estanque, mas sim dinâmica, exigindo, por vezes, a colaboração entre as partes. Por mais que a CISG estabeleça, de forma simples, as obrigações do comprador de pagar o preço pelas mercadorias e de recebe-las em conformidade, ainda assim não basta a ele restringir sua atuação contratual a estes simples pontos.

As partes podem, e devem, estipular nuances próprias em seu contrato. Devem elas estipularem como e quando o pagamento será feito, sem falar na definição da moeda aplicável ao contrato. Também deverão estipular, de preferência com clareza, como e quando serão recebidas as mercadorias. Em que pese tenha se verificado que, mesmo na ausência de acordo entre as partes, a CISG regularia tais questões, ainda assim se mostra importante que as partes deixem em seu contrato tais minúcias avençadas de forma concreta. E isto se mostra necessário e atrelado justamente ao conceito de resolução contratual.

Como verificado, para resolver o seu contrato, o vendedor deverá, em um primeiro momento, constatar uma quebra ou violação ao contrato. Após verificar esta quebra, deverá questionar-se se está sofrendo prejuízo substancial com tal violação. Tais condutas são as visadas pela estrutura do artigo 64, ora estudado. Tal artigo se trata apenas de um mecanismo de indexação de dois remédios contratuais à disposição do vendedor para resolver o seu contrato: o *Fundamental Breach* e o *Nachfrist*. Após o estudo de ambos os institutos é claro delinear suas funções e aplicações. Ao passo que a resolução do contrato por violação

essencial exige um alto grau de certeza, a resolução por violação de concessão de prazo suplementar não apresenta o mesmo padrão. Uma reside no campo da certeza e da gravidade da violação contratual. De outro lado, o segundo remédio funciona como uma segunda chance ao inadimplente.

Daí a necessidade de as partes deixarem, desde logo, avençado no seu contrato, para além das condições obrigacionais do comprador, quais obrigações são essenciais ou não. Somente caso as partes possuam alto grau de certeza e confiança contratual é que situações de término indevido de contrato serão evitadas, seja por verificação concreta de não configuração de violação essencial ou por possibilidade de concessão de prazo suplementar.

Como se verificou, a jurisprudência acerca do assunto é internacional. Porém a CISG não possui um único tribunal para uniformizar decisões. Todos os pontos relativos aos temas são estudados com base em decisões de tribunais dos mais variados sistemas jurídicos. É, pois, até compreensível, porém não almejável, a existência de decisões conflitantes quanto ao tema.

Da análise da última parte deste trabalho, conclui-se que o vendedor poderá resolver o contrato baseado nas seguintes alternativas: (i) quando o comprador faltar com o cumprimento de alguma obrigação essencial ou imprescindível de forma tempestiva, seja ela relativa ao pagamento do preço ou do recebimento de mercadorias, (ii) quando o comprador se recusar, expressamente, em cumprir com suas obrigações, gerando detrimento substancial ao vendedor e (iii) quando o comprador faltar com suas obrigações, mesmo após a “segunda-chance” concedida pelo vendedor por meio do *Nachfrist*.

Contudo, as decisões podem variar. Podem existir situações de pagamento intempestivo sem resolução válida, assim como podem existir situações de pagamento tempestivo, mas com alguma falha que resulte na resolução. As conclusões do parágrafo anterior são genéricas, se entendermos ao menos dois pontos importantes: (i) cortes internacionais não aplicam o direito sempre de forma uniforme conforme o artigo 7 da CISG preza e (ii) as práticas comerciais dos contraentes variam, de forma que não é possível esboçar um padrão a todos os casos.

Assim, diante do cenário de incerteza, e da necessidade de promover a uniformidade do comércio internacional, bem como a sua concretização, em vistas da manutenção dos contratos, conclui-se que as partes deverão estabelecer em seu contrato, de forma expressa,

quais serão as hipóteses ensejadoras de resolução, especificando quais serão as obrigações consideradas como essenciais ou fundamentais. Somente desta forma, estarão os contratantes munidos de certeza quanto à aplicação de seus contratos e a execução da compra e venda de mercadorias.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL, Decreto-Lei nº 8.327, de 16 de outubro de 2014.

BRASIL, Lei Nº 10.406, de 10 de Janeiro de 2002.

AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. *Extinção dos Contratos* In: FERNANDES, Wanderley (Coord). *Contratos Empresariais: fundamentos e princípios dos contratos empresariais*. São Paulo: Saraiva, 2009, p.416-458.

ARAÚJO, Nádia de; SPITZ, Lidia. As principais obrigações do comprador *In Revista de Arbitragem e Mediação*. v. 37. Abr-jun. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2013, p. 107-123.

ASSIS, Araken de. *Resolução do Contrato por Inadimplemento*. 5ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013.

BABIAK, Andrew. Defining “Fundamental Breach” Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods *In Temple International and Comparative Law Journal*, Philadelphia, v. 6, n. 1, p. 113-143, 1992.

BONELL, Michael Joachim. Bianca-Bonnel *Commentary on the International Sales Law*. Milan: Giuffré, 1987.

BUTLER, Petra. *A Practical Guide to the CISG: Negotiations Thought Litigation*. Aspen Publishers. 2007.

DI MATTEO, Larry. A. *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2005.

_____. A. *International Sales Law: A Global Challenge*. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2014.

DI PALMA, Maryellen. *Nachfrist under National Law, the CISG, and the UNIDROIT and European Principles: A Comparison*, pp. 28-38

DUNCAN JR, John. Nachfrist was ist? Thinking Globally and Acting Locally: Considering Time Extension Principles of the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods in Revising the Uniform Commercial Code. *In: Brigham Young University Law Review* , 2000, p. 1363-1411

FARNSWORTH, Alan. Duties of good faith and fair dealing under the Unidroit Principles , relevant international conventions and national laws. *In Tulane Journal of International and Comparative Law*. v. 3. 1995. p.47-63.

FELEMEGAS, John. *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law*. Cambridge, 2007.

FERRARI, Franco. *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention – 25 Years of Article 25 CISG* *In Journal of Law and Commerce*. Spring 2006, pp. 489-508, p. 490.

_____. Uniform Interpretation of The 1980 Uniform Sales Law. *Georgia Journal Of International And Comparative Law*, Georgia, v. 24, n. 2, p.183-228, 1994.

FOUNTOULAKIS, Christiana. Remedies for breach of contract under the United Nations Convention on the International Sale of Goods. *Era Forum*, [s.l.], v. 12, n. 1, p.7-23, 17 nov. 2010. Springer Nature.

FRADERA, Vera. O Conceito de Fundamental Breach constante do art. 25 da CISG. *In Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 37/2013, Abr. Jun. Revista dos Tribunais: São Paulo, pp. 67-70.

_____; MOSER, Luiz Gustavo Meira (Org.). *A Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Atlas, 2011.

GABRIEL, Henry Deep. The Buyer's Performance Under the CISG: Articles 53-60 Trends in the Decisions. *Journal of Law and Commerce*. Pittsburgh, v. 25, 2005/2006

GILLETE, Clayton P.; SCOTT, Robert. E. The Political Economy of International Sales Law *In International Review of Law and Economics*. v. 25. Set. Elsevier, 2005, p. 446-486.

GOMES, Orlando. *Contratos*. 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2007

GRAFFI, Leonardo. Case Law on the Concept of "Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention *In Revue de droit des affaires internationales / International Business Law Journal* (2003) No. 3, 338-349 (Forum Européen de la Communication) Paris.

_____. Divergences in the interpretation of the CISG: The concept of "fundamental breach". In: FERRARI, Franco (Ed.). *The 1980 Uniform Sales Law. Old issues revisited in the light of recent experiences*. München: Sellier European Publishers, 2003. p. 305-323.

GROSSFELD, Bernhard; WINSHIP, Peter. The Law Professor Refugee. *Syracuse Journal Of International Law And Commerce*, Syracuse, v. 18, n. 1, 1992.

GRUENBAUM, Daniel. Resolução do Contrato: Avoidance na CISG. *In Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 37/2013, abr/jun, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013, p. 83-105.

HELLNER, Já. Gap-Filling by analogy. Art.7 da UN Sales Convention in its Historical Context, FS Hjfener, 1990, p. 219 et seq.; FERRARI, Franco. In FERRARI, FLECHTNER; BRAND. *Draft digest and beyond*, 2003, p.159

HILLMAN, Robert. A. Applying the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: The Elusive Goal of Uniformity *Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 1995, p. 21-49.

HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3. ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999.

HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG – A New Textbook for Students and Pratictioners*. Munchen: Sellier European Law Publihsers, 2007.

_____. Typically German? -- Two Contentious German Contributions to the CISG. *In Belgrade Law Review*. n. 3. Ano LIX. Belgrade, p. 150-161, 2011

JOHNSON, William P. Analysis of Incoterms as a usage under Article 9 of the CISG *In University of Pennsylvania Journal of International Law*. v 35, n. 379, 2014

KELLER, Bertran. Favor Contractus – Reading the CISG in Favor of the Contract *In: SCHROETER, Ulrich; ANDERSEN, Camila B. (Ed.). Sharing International Commercial Law*

across National Boundaries: Festschrift for Albert H. Kritzer on the Occasion of his Eightieth Birthday. Wildy, Simmons & Hill Publishing, 2008. p. 247-266

KOCH, Robert. The Concept of Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) *In Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1998*, The Hague: Kluwer Law International, p.177 – 354, 1999.

LIU, Chengwei. Additional Period (Nachfrist) for Late Performance: Perspectives from the CISG, UNIDROIT Principles, PECL and Case Law. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/liu4.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

LOOKOFSKY, Joseph. *Understanding the CISG*. 4. ed. 2012

MAGNUS, Ulrich. The Remedy of Avoidance of Contract Under CISG -- General Remarks and Special Cases. *In Journal of Law and Commerce* v. 25, 2005-06, p.423-436.

OSASUNA-GONZÁLEZ, Alejandro. Buyer's Enabling Steps to Pay the Price: Article 54 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *In Journal of Law and Commerce*. Pittsburgh, v. 25, 2005/2006

ROSSET, Arthur. Critical Reflections on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods *In Ohio State Law Journal*, v. 45, 265-305, 1984.

SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Manz: Vienna, 1986.

_____. Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG. *Victoria University Of Welington Law Review*, Wellington, v. 36, n. 4, p.781-794. 2005.

_____; BUTLER, Petra. *UN Law on International Sales: The UN Convention on the International Sales of Goods*. Springer, 2009 ,p. 175

SCHWENZER, Ingeborg. Interpretation and gap-filling under the CISG *In* SCHWENZER, Ingeborg; ATAMER, Yesim; BUTLER, Petra (Ed.). *Current Issues in the CISG and Arbitration*. The Hague: Eleven Publishing, 2013. p. 109-118. (International Commerce and Arbitration

_____. The Right to Avoid the Contract, *in*: *Belgrade Law Review* . v. 60 , 2012, pp. 207-215.

_____. Uniform Sales Law – Brazil Joining the CISG Family, *In*: SCHWENZER, Ingeborg ;PEREIRA, César Guimarães; TRIPODI, Leandro (org.), *CISG and Latin America, Regional and Global Perspectives, Netherlands, The Hague* 2016,

_____.; HACHEM, Paschal. The CISG – A Story of Worldwide Success. In: KLEINEMAN, Jan (Ed.). *CISG Part II Conference - Stockholm, 4-5 September 2008*. Uppsala: Iustus Förlag, 2009. p. 119-140. (Stockholm Centre for Commercial Law 11).

_____.; SCHLECHTRIEMM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 3. Ed. New York: Oxford University Press, 2010.

_____.; WHITEBREAD, Claudio Marti. Legal Answers to Globalization. In: SCHWENZER, Ingeborg; ATAMER, Yesim; BUTLER, Petra (Ed.). *Current Issues in the CISG and Arbitration*. The Hague: Eleven Publishing, 2013. p. 1-15. (International Commerce and Arbitration).

TIBÚRCIO, Carmen. Consequências do inadimplemento contratual na Convenção de Viena sobre Venda Internacional de Mercadorias (CISG) In *Revista de Arbitragem e Mediação*. v. 37. Abr-jun. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2013, p. 167-183.

VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (Org.). *A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 109-110.

VISCASILLAS, Maria del Pilar. The Nachfrist Remedy. *Celebrating Success: 25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Collation of Papers at UNCITRAL -- SIAC Conference, Singapore: Singapore International Arbitration Centre, 22-23 September 2005, p. 89-102.

WALD, Arnaldo. *Direito Civil: Direito das Obrigações e Teoria Geral dos Contratos*. v. 2. 21 ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

WINDSOR, Katrina. The Applicability of the CISG to Govern Sales of Commodity Type Goods In *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, v. 14, n.1, 2010, p. 83-116.

WITZ, Claude; SCHLEHTRIEM, Peter. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008.

ZELLER, Bruno. The Remedy of Fundamental Breach and the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) - A Principle Lacking Certainty? *In Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration*. n. 11. 2007.

CASOS CITADOS

ALEMANHA, *Appellate Court Hamn, Machine case*. 25 de Janeiro de 1993. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930125g1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

ALEMANHA, *Appellate Court Braunschweig*, 28 de Outubro de 1999. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991028g1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

ALEMANHA, *Appellate Court Berlin. Wine case. 24 de Janeiro de 1994* Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940124g1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017;

ALEMANHA, *Appellate Court Brandenburg. Caso da Cerveja*. 18 de Novembro de 2008. Acesso em 11 de junho de 2016 em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081118g1.html>

ALEMANHA, *Appellate Court Brandenburg, 6 U 53/07*. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081118g1.html>> Data de Acesso: 16 de junho de 2017

ALEMANHA, *Appellate Court Düsseldorf. Shoes case*. 22 de Julho de 2004. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040722g1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

ALEMANHA, *Appellate Court Hamm. Frozen bacon case*, 22 de Setembro de 1992. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920922g1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

ALEMANHA, *Appellate Court Koblenz, Computer chip case*. 17 de Setembro de 1993. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930917g1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

ALEMANHA, *Bundesgerichtshof, VIII ZR 60/01*. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html>> Data de Acesso: 16 de junho de 2017

ALEMANHA, *District Court Oldenburg, Clothes case*. 27 de Março de 1996. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960327g1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

AUSTRALIA, *Federal Dist. Ct., Adelaide. Roder v. Rosedown*. 28 de Abril de 1995. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950428a2.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

AUSTRIA, *Oberlandesgericht Graz. Construction equipment case*, 29 de Julho de 2004 <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040729a3.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

BÉLGICA, *Appelate Court Antwerp. NV. Secremo v. Helmut Papst*, 22 de Janeiro de 2007. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070122b1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

BÉLGICA, *Rechtbank van Koophandel, Hasselt. Vital Berry Marketing NV v. Dira-Frost NV*. 2 de Fevereiro de 1995. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=263>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

CCI, *Arbitration Case No. 8611. Industrial equipment case*. 23 de janeiro de 1997. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978611i1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

CCI, *Arbitration Case No. 1184. Fashion Products case*. 2003. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031849i1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

CCI, *Arbitration Case No. 7582. Foamed board machinery*. 1992. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927585i1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

COREIA DO SUL, *Seoul Central District Court. Crude oil case*. 19 de Dezembro de 2008. Disponível em:< <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081219k3.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

COREIA DO SUL, *Seoul High Court. Cotton seed case*. 14 de Outubro de 2010. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/101014k3.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

ESTADOS UNIDOS, *U.S District Court, S.D., New York. Helen Kaminski PTY Ltd v. Marketing Australian Products Inc*. 23 de Julho de 1997. Disponível em: < <http://www.unilex.info/case.cfm?id=325> > Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

FRANÇA, *Appellate Court Grenoble. Ego Fruits v. La Verja Begastri*. 4 de Fevereiro de 1999. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990204f1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

FRANÇA, *Appellate Court Grenoble, Ego Fruits v. La Verja Begastri*. 4 de Fevereiro de 1999. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990204f1.html>> Data de Acesso: 17 de Junho de 2017.

FRANÇA, *Appellate Court Grenoble. BRI Production "Bonaventure" v. Pan African Export*. 22 de Fevereiro de 1995. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html>> Data de Acesso: 16 de junho de 2017

FRANÇA, *District Court Strasbourg. Cathode ray tube case*, 22 de Dezembro de 2006. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061222f1.html>> Data de acesso:

HUNGRIA, *Metropolitan Court. Adamfi Video v. Alkotók Studiósza Kisszövetkezet*. 24 de Março de 1992. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920324h1.html> > Data de Acesso: 17 de Junho de 2017;

ITALIA, *District Court Padova, Pizza boxes case*, 31 de Março de 2004. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040331i3.html> >. Data de acesso: 11 de junho de 2017

SUIÇA, *Commercial Court Aargau. Cutlery Case*, 26 de Setembro de 1997. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970926s1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

SUIÇA, *Commercial Court St. Gallen. Sizing machine case*. 3 de Dezembro de 2002. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021203s1.html>> Data de acesso: 17 de Junho de 2017.

UCRÂNIA, *Arbitration proceeding, Iron ore case*. 19 de Setembro de 2005. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050919u5.html>> Data de Acesso: 16 de junho de 2017

VIETNÃ, *People's Supreme Court, Appeal Division in Ho Chi Minh City. Cong ty Ng Nam Bee v. Cong ty Thuong mai Tay Ninh*. 05 de Abril de 1996. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=350>> Data de Acesso: