XXIV ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI - UFS

DIREITO EMPRESARIAL

DEMETRIUS NICHELE MACEI

MARCELO BENACCHIO

MARIA DE FATIMA RIBEIRO

Copyright © 2015 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos.
Nenhuma parte deste livro poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – Conpedi
Presidente - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa – UFRN
Vice-presidente Sul - Prof. Dr. José Alcebíades de Oliveira Junior - UFRGS
Vice-presidente Sudeste - Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM
Vice-presidente Nordeste - Profa. Dra. Gina Vidal Marcílio Pompeu - UNIFOR
Vice-presidente Norte/Centro - Profa. Dra. Julia Maurmann Ximenes - IDP
Secretário Executivo -Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC
Secretário Adjunto - Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto – Mackenzie

Conselho Fiscal
Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG /PUC PR
Prof. Dr. Roberto Correia da Silva Gomes Caldas - PUC SP
Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini Sanches - UNINOVE
Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS (suplente)
Prof. Dr. Paulo Roberto Lyrio Pimenta - UFBA (suplente)

Representante Discente - Mestrando Caio Augusto Souza Lara - UFMG (titular)

Secretarias
Diretor de Informática - Prof. Dr. Aires José Rover – UFSC
Diretor de Relações com a Graduação - Prof. Dr. Alexandre Walmott Borgs – UFU
Diretor de Relações Internacionais - Prof. Dr. Antonio Carlos Diniz Murta - FUMEC
Diretora de Apoio Institucional - Profa. Dra. Clerilei Aparecida Bier - UDESC
Diretor de Educação Jurídica - Prof. Dr. Eid Badr - UEA / ESBAM / OAB-AM
Diretoras de Eventos - Profa. Dra. Valesca Raizer Borges Moschen – UFES e Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - UNICURITIBA
Diretor de Apoio Interinstitucional - Prof. Dr. Vladmir Oliveira da Silveira – UNINOVE

D598

Direito empresarial [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI/UFS;
Coordenadores: Demetrius Nichele Macei, Marcelo Benacchio, Maria De Fatima Ribeiro–
Florianópolis: CONPEDI, 2015.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-85-5505-042-8
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: DIREITO, CONSTITUIÇÃO E CIDADANIA: contribuições para os objetivos de desenvolvimento do Milênio.

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Brasil – Encontros. 2. Empresarial. I. Encontro Nacional do CONPEDI/UFS (24. : 2015 : Aracaju, SE).

CDU: 34

CONPEDI
Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Florianópolis – Santa Catarina – SC
www.conpedi.org.br

XXIV ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI - UFS

DIREITO EMPRESARIAL

Apresentação

APRESENTAÇÃO

Os artigos publicados foram apresentados no Grupo de Trabalho de Direito Empresarial, durante o XXIV ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI realizado em Aracajú - SE, entre os dias 03 e 06 de junho de 2015, em parceria com o Programa Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal de Sergipe UFS.

Os trabalhos apresentados propiciaram importante debate, onde profissionais e acadêmicos puderam interagir em torno de questões teóricas e práticas considerando o momento econômico e político da sociedade brasileira, em torno da temática central - DIREITO, CONSTITUIÇÃO E CIDADANIA: contribuições para os objetivos de desenvolvimento do Milênio. Referida temática revela a dimensão do desafio que as diversas linhas de investigação do Direito em desenvolvimento no país, têm buscado enfrentar ao acolherem abordagens que possibilitem aprender de forma consistente a crescente complexidade do processo de globalização.

Na presente coletânea encontram-se os resultados de pesquisas desenvolvidas em diversos Programas de Mestrado e Doutorado do Brasil, com artigos rigorosamente selecionados por meio de avaliação por pares, objetivando a melhor qualidade e a imparcialidade na divulgação do conhecimento da área jurídica e afim. Os temas apresentados do 13º GT foram agrupados por similitudes envolvendo as políticas de compliance e Lei Anticorrupção, Recuperação Judicial das Empresas, Função Social da empresa e sua preservação, a desconsideração da pessoa jurídica à luz do novo Código de Processo Civil entre outras temáticas específicas. A doutrina dessa nova empresarialidade demonstra que a atividade empresarial deve se pautar, entre outros aspectos, em princípios éticos, de boa-fé e na responsabilidade social.

Os 24 artigos, ora publicados, guardam sintonia, direta ou indiretamente, com o Direito Constitucional, Direito Civil, Direito do Direito do Trabalho, na medida em que abordam itens ligados à responsabilidade de gestores, acionistas e controladores, de um lado, e da empresa propriamente de outro. Resgata, desta forma, os debates nos campos do direito e áreas especificas, entre elas a economia. Os debates deixaram em evidência que na recuperação de empresas no Brasil há necessidade de maior discussão sobre o tratamento

adequado dos débitos tributários. De igual modo, de forma contextualizada há a observância do compromisso estabelecido com a interdisciplinaridade.

Todas as publicações reforçam ainda mais a concretude do Direito Empresarial, fortalecendo-o como nova disciplina no currículo do curso de graduação e as constantes ofertas de cursos de especialização e de stricto sensu em direito.

O CONPEDI, com as publicações dos Anais dos Encontros e dos Congressos, mantendo sua proposta editorial redimensionada, apresenta semestralmente volumes temáticos, com o objetivo de disseminar, de forma sistematizada, os artigos científicos que resultam dos Eventos que organiza, mantendo a qualidade das publicações e reforçando o intercâmbio de idéias, com vistas ao desenvolvimento e ao crescimento econômico, considerando também a realidade econômica e financeira internacional que estamos vivenciando, com possibilidades abertas para discussões e ensaios futuros.

Espera-se, que com a presente publicação contribuir para o avanço das discussões doutrinárias, jurídicas e econômicas sobre os temas abordados.

Convidamos os leitores para a leitura e reflexão crítica sobre a temática desta Coletânea e seus valores agregados.

Nesse sentido, cumprimentamos o CONPEDI pela feliz iniciativa para a publicação da presente obra e ao mesmo tempo agradecemos os autores dos trabalhos selecionados e aqui publicados, que consideraram a atualidade e importância dos temas para seus estudos.

Profa. Dra. Maria de Fátima Ribeiro - Unimar

Prof. Dr. Demetrius Nichele Macei Unicuritiba

Prof. Dr. Marcelo Benacchio - Uninove

Coordenadores

CONTRATOS MERCANTIS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAIS DE MERCADORIAS E A CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980

COMMERCIAL CONTRACTS OF INTERNATIONAL SALE OF GOODS AND THE VIENNA CONVENTION 1980

Rita Diniz Caminhoto

Resumo

RESUMO: Deste os tempos mais remotos, a compra e venda de mercadorias entre os povos mostrou-se imprescindível à sobrevivência e o desenvolvimento das comunidades existentes. Este tipo de contrato é baseado nos usos e costumes e foi-se aprimorando com o tempo. Para que houvesse uma uniformização dessas normas, foi criada a Convenção de Viena de 1980 (CISG), cuja adesão tem colhido cada vez mais países. O Brasil ratificou-a em 2012, pelo Decreto-Legislativo nº 538, beneficiando as relações negociais ao nível mundial, imprescindível em decorrência da mundialização, para alcançar o desenvolvimento nacional preconizado pela ordem econômica brasileira na Constituição Federal. Este trabalho tem como objetivo estudar os contratos mercantis de compra e venda internacional de mercadorias, suas cláusulas típicas e analisar a CISG, para facilitar sua aplicação a estes contratos pelos estabelecimentos comerciais brasileiros, rumo à expansão no mercado internacional. A problemática trata da dificuldade de se elaborar esta modalidade contratual, devido a suas peculiaridades. A escolha do ordenamento jurídico a ser aplicado ao contrato definirá todos os institutos jurídicos a ele aplicados, desde sua formação até extinção. A CISG tem como característica a flexibilidade e uniformização. Os princípios da boa-fé, da confiança, da força obrigatória do cumprimento dos contratos, do pacta sunt servanda, da autonomia privada serão vistos sob o prisma de ordenamentos alienígenas para demonstrar a importância da moralização dos contratos mercantis brasileiros. Com a recepção desta convenção pelo ordenamento jurídico brasileiro, beneficiará o comércio entre o Brasil e o exterior e promoverá o desenvolvimento nacional.

Palavras-chave: Contratos mercantis de compra e venda internacionais de mercadorias, Cláusulas típicas, Convenção de viena de 1980, Segurança jurídica, Desenvolvimento nacional.

Abstract/Resumen/Résumé

RESUMO: Since the ancient times, the sale of goods among the people proved to be essential to the survival and the development of existing communities. This type of contract is based on the habits and customs and was getting better with time. So that there was uniformity of these standards, the Vienna Convention 1980 (CISG) was created, whose membership has increasingly harvested countries. Brazil ratified it in 2012, by Decree-Law No. 538, benefiting business relationships worldwide, essential as a result of globalization, to achieve

national development advocated by the Brazilian economic order in the Federal Constitution. This work aims to study the contracts of International Sale of Goods, their typical clauses and analyze the CISG, to facilitate its application to these contracts by Brazilian shops, towards expansion in the international market. The problem is the difficulty of developing this type of contract because of its peculiarities. The choice of law to apply to the contract will define all legal institutions applied to it, from its formation to extinction. The CISG is characterized by flexibility and standardization. The principles of good faith, trust, binding the fulfillment of contracts, pacta sunt servanda, the private autonomy will be seen through the prism of alien systems to demonstrate the importance of moralization of Brazilian commercial contracts. With the receipt of this Convention by the Brazilian legal system, benefit trade between Brazil and abroad and promote national development.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Keywords: commercial contracts of international sale of goods, Typical clauses, Vienna convention of 1980, Legal certainty, National development.

1 INTRODUÇÃO

A compra e venda de mercadorias é uma das mais importantes relações negociais operadas desde os tempos mais remotos. Esta relação negocial, em seu âmago, sempre ocorreu por meio de pactos entre os povos, baseados nos usos e costumes. Ela está se intensificando cada vez mais em decorrência da mundialização, com a facilidade proporcionada pela rede mundial de computadores que reduziu virtualmente as fronteiras de todos os países. Devido a esta relevância, este trabalho objetiva estudar o contrato mercantil de compra e venda internacional de mercadorias, quanto às particularidades de suas cláusulas típicas e analisar as dificuldades de escolha de um ordenamento jurídico que se adeque à finalidade proposta por este contrato. Isto porque esta categoria de contrato ocorre por meio da negociação entre partes de distintos países, com seus respectivos ordenamentos jurídicos, apresentando um elemento primordial para sua classificação que é a estraneidade. O elemento de conexão entre as partes é o domicílio destas e/ou o local de execução do contrato.

Os métodos adotados para a elaboração deste artigo científico foi dedutivo, sistêmico e axiológico, por meio de pesquisa bibiliográfica, constando a doutrina jurídica, o ordenamento jurídico brasileiro, como a Constituição Federal/88, o Código Civil de 2002, o Código de Processo Civil brasileiro de 1975 e o novo Código Civil brasileiro de 2014, que entrará em vigor em 2015, o Decreto-Legislativo nº 538/2012, que ratificou a Convenção de Viena de 1980, bem como reportagens sobre o tema e o Congresso Internacional "A CISG e o Brasil", realizado em Curitiba, em 2014.

A problemática do presente trabalho alude-se à questão da dificuldade na elaboração de um contrato mercantil de compra e venda internacional de mercadoria, devido as discrepâncias existentes entre os vários ordenamentos jurídicos dos países dos estabelecimentos que pactuam a compra e venda de mercadorias, quanto à escolha de qual dos ordenamentos jurídicos será eleito para sua aplicação, que, por sua vez, influenciará no todo da relação contratual, desde sua formação e execução até sua extinção. A análise da Convenção de Viena de 1980 (CISG) mostrará os benefícios a tais contratos internacionais, e, por conseguinte, garantirá maior segurança jurídica às relações negociais entre o Brasil e o mundo e promover o desenvolvimento nacional.

Este estudo propiciará ao leitor, uma visão da tipicidade das cláusulas desta modalidade de contrato, bem como a análise da CISG, demonstrando a importância de alguns princípios que são aplicados tanto no Brasil quanto em outros países, embora com graduações distintas, ou seja, absolutização ou relativização em sua aplicação, como por exemplo, a

autonomia privada, a obrigatoriedade do cumprimento dos contratos, o *pacta sunt* servanda, a confiança e a boa-fé. Além disso, serão abordados institutos jurídicos estranhos ao ordenamento jurídico brasileiro, mas, imprescindíveis a outros, tal como a contravenção essencial ou *fundamental breach*, demonstrando a conscientização da relevância do estudo do direito comparado nas faculdades de Direito.

Para tanto, faz-se necessário o estudo do conceito de contrato mercantil internacional, iniciando-se um novo tópico.

2 CONTRATOS MERCANTIS INTERNACIONAIS: CONCEITO

Na conceituação de contratos internacionais há um consenso entre os doutrinadores ao considerarem existir em tal modalidade contratual um elemento de estraneidade, bem como pontos de conexão com mais de um ordenamento jurídico estatal, assim, podem ser decorrentes de negociação entre partes de estabelecimentos de Estados distintos, ter nacionalidades, domicílio, lugar do contrato, sede principal dos negócios, lugar de execução, distintos. Além disso, os contratos mercantis internacionais devem ter conotação econômica e serem relevantes para a economia internacional.

> O contrato internacional praticamente confunde-se com o próprio comércio internacional. Em razão das diferenças de sistemas legislativos e das valorações diversas que emprestam aos vários elementos de conexão é evidente a possibilidade de conflitos de leis, problema que tanto tem preocupado os estudiosos. (AQUINO, 2012, v. V, p. 763-764)

Os contratos mercantis de compra e venda de mercadorias internacionais são acordos entre as partes, em outras palavras, o consentimento delas a fim de comercializar bens ou produtos, gerando obrigações entre elas, caracterizada pela contraprestação pecuniária da parte que compra o produto para com a que vende, e a parte que vende obriga-se a entregar o produto ou bem.

> Contrato internacional do comércio é toda relação jurídica de caráter mercantil que se estabelece entre pessoas físicas ou jurídicas capazes, que apresenta ao menos em tese diversos pontos de contato com mais de uma ordem jurídica estatal, e cuja internacionalidade é revelada por meio de critérios jurídicos e/ou econômicos relevantes para o contexto do contrato, e que vai ao encontro dos interesses do comércio internacional. (CRETELLA NETO, 2010, p. 124-125)

Na diferenciação do contrato interno com o internacional:

> Ressalta-se que o traço diferenciador entre um contrato internacional e um outro não internacional é justamente estar o primeiro potencialmente

> vinculado a mais de um sistema jurídico. Aventa-se por vezes, sob influência da jurisprudência francesa, a necessidade de se agregar outra característica. Além do elemento jurídico, haveria um outro, de conotação econômica: o contrato deveria ser de interesse da economia internacional, ou seja, ultrapassar os lindes de uma única economia nacional. (RODAS, 2002, p. 21)

Na mesma esteira, Timm (2009) aduz que o contrato é considerado internacional quando há um elemento de estraneidade, em outras palavras, um fator jusprivatista capaz de conectar uma relação negocial a mais de um ordenamento jurídico estatal, cuja concretização ocorre normalmente no local de domicílio das partes contratantes, ou no local de execução contratual.

Existem peculiaridades específicas nos contratos mercantis internacionais como a celeridade e sua disciplina regente. Esta pode ocorrer por meio de leis esparsas e leis extravagantes, o que faz com que o Direito Contratual Mercantil seja mais prático e consentâneo com o mundo globalizado, porque adota regras uniformes embasadas nos usos e costumes comerciais elaborados por organismos como o Instituto Internacional para a Unificação do direito Privado (UNIDROIT), associações de empresários, a Organização das Nações Unidas, a Câmara de Comércio Internacional (CCI) quando houver inexistência de um direito material internacional para reger tais contratos.

> O contrato internacional, em face de todas essas circunstâncias, tende hoje a ser qualificado com contrato econômico, regido pejo [sic] Direito Econômico Internacional, de conteúdo definido que não se confunde com os contratos comerciais internacionais clássicos, de fundo eminentemente privatístico. (MAGALHÃES, 2012, v. V, p.596)

Por estas características, os contratos mercantis internacionais são norteados pelo princípio da autonomia da vontade, beneficiando a negociação entre as partes por conceder-lhes maior liberdade para convencionarem entre si. O dirigismo contratual fica mais afastado em matéria de direito internacional privado.

São contratos econômicos com regulação do Direito Econômico Internacional, regulados pelo direito nacional ou pela *lex mercatoria*, os denomiados princípios gerais de direito internacional.

Dando prosseguimento ao presente trabalho, serão abordadas as particularidades das cláusulas típicas dos contratos mercantis de compra e venda internacional de mercadorias.

3 CLÁUSULAS TÍPICAS DOS CONTRATOS MERCANTIS INTERNACIONAIS

As cláusulas típicas dos contratos internacionais são: cláusulas de lei aplicável e de eleição de foro, de moeda, de idioma, de confidencialidade, de arbitragem, e cláusulas de força maior e *hardship.*

3.1 CLÁUSULA DE ELEIÇÃO DE FORO E DE LEI APLICÁVEL AOS CONTRATOS MERCANTIS INTERNACIONAIS

A cláusula de eleição de foro, também denominada *choice of forum*, é a cláusula estabelecida entre as partes que determina qual tribunal ou Jurisdição é a mais apta a julgar litígios decorrentes do contrato internacional.

A eleição de foro no Brasil é regulada pelos arts. 88 a 90, do Código de Processo Civil (CPC) e o Protocolo de Buenos Aires. A partir do ano 2016 o novo CPC vigerá com disposições sobre tal matéria no titulo II, intitulado "DOS LIMITES DA JURISDIÇÃO NACIONAL E DA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL", do Livo II, que versa sobre a função jurisdicional.

No art. 89 do CPC que ainda vige, a competência é concorrente com a de outra nação, mas não gera litispendência, conforme explana o art. 90. Da mesma forma, o art. 24, do novo CPC, mas, ressalvando as disposições em contrário, de tratados internacionais e acordos bilaterais em vigor no Brasil. Em seu parágrafo único, a pendência de causa perante jurisdição brasileira não obsta a homologação de sentença juridical estrangeira para fins de geração de produção de efeitos no Brasil.

O disposto no art. 88, do CPC de 1973, está inserto no art. 21, do novo CPC (2015), com as mesmas regras: a autoridade judiciária brasileira é competente quando o réu, qualquer que seja a sua nacionalidade, esteja domiciliado no Brasil, considerando-se domiciliada no país, a pessoa jurídica estrangeira que aqui tiver uma agência, filial ou sucursal (parágrafo único), ou quando a ação se originar de fato ocorrido ou de ato praticado no Brasil, ou no Brasil tiver de ser cumprida a obrigação.

Quando houver relação jurídica contratual, tanto civil, quanto empresarial, entre partes do Brasil com partes da Argentina, Paraguai, Uruguai com países signatários do Tratado de Assunção, com o escopo de integrar e garantir a segurança jurídica ao setor privado, o Protoloco de Buenos Aires será aplicado, por tratar da Jurisdição Internacional.

Vale ressaltar que o CPC e o Protoloco de Buenos Aires não se conflituam, o que facilita a comercialização de produtos entre os países signatários.

Para a escolha da lei a ser aplicada ao contrato mercantil internacional não é necessário ser a mesma do foro escolhido. Elas não se vinculam porque, segundo Timm (2012), o fato de haver escolhido o tribunal de um dado país não enseja a aplicação do direito material deste.

Anteriormente à CISG ou Convenção de Viena de 1980, a escolha da lei aplicada aos contratos mercantis no Brasil era feita da seguinte forma: quando as partes não a pactuassem, as normas internas do Direito Internacional Privado, ou seja, a Lei de Introdução às Normas de Direito Brasileiro (LINDB) era a escolhida. O art. 9º, *caput*, trata da qualificação e regência das obrigações contratuais. Essas relações obrigacionais devem ser regidas pela lei do país em que foram constituídas.

A lei do foro escolhido será aplicada quando a lei de um dos países não aplicarem o princípio da autonomia da vontade, ou quando a cláusula de eleição de lei aplicável não houver sido pactuada entre as partes.

Destarte, a lei que regerá o contrato será a do local da sede da empresa que ensejou o negócio, privilegiando-se o princípio da territoriedade. Há a possibilidade de aplicação de lei de um terceiro país, alheio ao contrato, ou a aplicação dos princípios do Instituto Internacional do Direito Privado (UNIDROIT), a *lex mercatoria* e a Convenção de Viena de 1980 (CISG).

Vale ressaltar a existência de divergência quanto ao poder de escolha da regência da lei nos contratos mercantis internacionais, em razão do entendimento de que a LINDB não privilegia a autonomia privada, o que instaura insegurança jurídica, e prejudica o comércio internacional efetuado pelo Brasil.

> Com base no *princípio da autonomia da vontade*, as partes podem, ao menos em tese, escolher livremente a lei aplicável a um contrato internacional, desde que respeitados os limites da ordem pública, dos bons costumes e da soberania de cada Estado, conforme estipula, por exemplo, o art. [sic] 17 da Lei de Introdução ao Código Civil-LICC do Brasil. (CRETELLA NETO, 2011, p. 177)

O princípio da lei única reguladora do contrato apresenta exceção ao permitir que algumas cláusulas contratuais internacionais especiais sejam regidas por lei diversa da que foi escolhida para a maioria das cláusulas do mesmo contrato, fato este denominado *dépeçage ou morcellement* do contrato. Assim, os contratos mercantis internacionais podem ser regidos por mais de uma lei, sob a condição de não afrontarem a ordem pública e as normas imperativas.

Com a ratificação da Convenção de Viena de 1980, sobre compra e venda de mercadorias, a denominada CISG, pela promulgação do Decreto-Legislativo nº 538/2012, esta será aplicada a estes contratos quando não houver uma cláusula de escolha de lei aplicável ao contrato. Também será aplicada a CISG mesmo que tenha sido excluída expressamente, se as partes forem de países signatários desta.

3.2 CLÁUSULA DE MOEDA

A cláusula de moeda é de extrema importância devido ao fato da moeda sofrer variação quanto ao seu valor real e nominal. O poder de compra da moeda é determinado por essas variações. A taxa de câmbio interfere de forma drástica na aquisição de moeda, principalmente em países com políticas fiscal e monetária mal conduzidas ou mal formadas, como no caso do Brasil atual.

O *spread* é um valor auferido pela instituição financeira por meio da revenda da moeda adquirida a um preço superior. Por isso há diferença no valor da moeda para venda e para compra. Pode-se elaborar uma cláusula de moeda onde se fixará uma taxa média entre as taxas de compra e de venda da moeda no dia do pagamento a fim de determiná-la.

No Brasil, de acordo com os arts. 315 e 318, do Código Civil, a moeda é de curso forçado, a fim de protegê-la. Portanto, uma cláusula que estabeleça o pagamento em moeda estrangeira é nula, a não ser nos contratos internacionais de importação e exportação de mercadorias, conforme o disposto no art. 2º, do Decreto-Lei nº 857/69. Vale frisar que a cláusula de moeda pode estipular moeda estrangeira nos contratos, mas, a obrigação deve ser adimplida com moeda nacional, podendo-se a obrigação ser calculada em moeda estrangeira nos contratos executáveis no Brasil.

O contrato poderá estabelecer o pagamento em moeda do país do vendedor, do comprador ou de terceiro país. Basta que seja estável e conversível no mercado de câmbio, bem como seja aceita pelo ordenamento jurídico aplicável ao contrato.

Em geral, os contratos internacionais são de longa duração e, por conseguinte, são pagos em prestações periódicas ou em *pro rata*.

Importante mencionar que nos casos de pagamento susbstancial por meio de instituições financeiras de seu país de origem, podem ocorrer o *grace period*, que é um período de carência, que varia de seis meses a um ano, cujas demais obrigações só poderão ser adimplidas após este período.

Outras formas de adimplemento da obrigação contratual são as cartas de crédito. Estas são documentos destinados ao pagamento, emitidas e pagas pelas instituições financeiras ao exportador, após este comprovar o embarque da mercadoria por meio de documentação aduaneira. Em contraprestação, a instituição financeira poderá cobrar o importador pelo pagamento ao exportador.

> A carta de crédito é uma forma documentária de pagamento pela qual o exportador fará jus ao recebimento do preço tão logo comprove ao banco emissor da carta – por meio da documentação aduaneira – que embarcou a mercadoria. Estando a documentação estritamente de acordo, o banco emissor faz o pagamento ao exportador e depois se recobra junto a seu cliente importador. (TIMM; ESTRELLA, 2009, p. 78)

Outrossim, existem cláusulas raras e incomuns, como as de garantia, que são baseadas no valor de uma mercadoria no dia do pagamento. Isto porque os preços dessas mercadorias estão sujeitas a grandes variações no mercado mundial, o que tornam estas cláusulas inviáveis por seu alto risco. Nestas cláusulas, fixa-se o valor com base no preço da mercadoria no dia do pagamento.

3.3 CLÁUSULA DE IDIOMA

O idioma eleito no contrato internacional pode ser o do comprador, ou do vendedor ou até mesmo um idioma distinto dos países das partes contratantes, ou por dois ou mais idiomas. Neste último caso, pode-se escolher um idioma em que o contrato foi elaborado para ter maior autoridade que o outro, caso haja necessidade de dirimir dúvidas.

> Devemos salientar ainda ser ponto de grande importância para o contrato a língua em que será redigido, podendo sua redação ser elaborada no idioma escolhido pelas partes; caso decidam por dois idiomas, será denominado bilíngue; pode ainda as partes eleger um terceiro idioma para a redação do contrato. (SKITNEVSY, 2012, v. V, p. 655)

As partes podem eleger um único idioma, sendo que a parte que não tiver seu idioma escolhido pode pedir uma versão não oficial, em seu idioma, desde que especifique tal cortesia, no corpo da cláusula.

3.4 CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDADE

Esta cláusula é fundamental no contrato internacional em razão da dimensão do valor intangível das empresas, tais como suas informações ou tecnologia, marca, reputação de

mercado, clientela, o *know*-how, os *trades* s*ecrets* (estratégias de *marketing*, estudos de viabilidade econômico-financeiros, balancetes internos, mapas de vendas, relatórios de *due diligence*, nos casos em que a empresa pretenda adquirir outra ou outras empresas; planos de fusão, incorporação, cisão), como cláusula de confidencialidade ou de sigilo.

Esta cláusula normalmente é elaborada em um contrato preliminar, mas pode constar no corpo do contrato.

Embora nos contratos deva existir a boa-fé, os *non disclosure agreements*, ou acordos de confidencialidade ou de não divulgação devem ser adotados, a fim de evitar o repasse de conhecimento da negociação e das informações empresariais sigilosas a terceiros.

Caso haja afronta a essa cláusula, a parte infratora responderá por perdas e danos.

> Por isso, pela ótica do direito brasileiro, uma possível solução é imputar cláusulas penais de caráter pecuniário que venham criar dever de ressarcir, independentemente da comprovação de dano (mas essa solução pode sofrer algumas restrições no direito comparado, como o de Nova York, por exemplo, que tem dificuldade em admitir *penalty clauses*). (TIMM; ESTRELLA, 2009, p. 73-74)

Esta cláusula é importante quando houver muitas pessoas envolvidas nas tratativas, de forma a proteger a empresa em relação à terceiros e à concorrência. Deste modo, pode-se instituir nesta cláusula, o prolongamento do sigilo além do período de negociações, desde que estipule e delimite seu objeto.

Portanto, a validade da cláusula de confidencialidade pode ocorrer no momento da assinatura do contrato definitivo, mas, em relação a terceiros ela perdura no tempo.

3.5 CLÁUSULA DE ARBITRAGEM

A inobservância das cláusulas contratuais em relações negociais gera litígios, que, por sua vez, podem ser resolvidos por meio da arbitragem (via privada de solução de controvérsias), sem recorrer às vias judiciais. Daí a imprescindibilidade de uma cláusula específica para esta modalidade de solução de controvérsias. Tudo em razão do princípio da autonomia privada, que norteia as relações contratuais.

A cláusula arbitral constitui-se, no Brasil, em uma obrigação de fazer, e se não for cumprida, resolve-se com perdas e danos. No exterior, ela também é um compromisso firmado entre as partes, e comporta execução específica, de acordo com os princípios gerais de direito internacional e o Protocolo de Genebra, de 1923. Isto porque ela é considerada um princípio geral de direito internacional.

> Todavia, não tem a cláusula arbitral tratamento uniforme nos diversos sistemas jurídicos. Alguns reconhecem-lhe automaticidade e execução específica, afastando, desde logo, a competência judiciária. Outros, como é o caso do Brasil, atribuem-lhe efeito de simples obrigação de fazer, cujo descumprimento, quando muito, pode gerar indenização por perdas e danos. (MAGALHÃES, 2012, v. V, p. 600)

O árbitro ou árbitros eleitos são pessoas alheias à relação contratual, portanto, imparciais, para serem juízes de fato e de direito na causa privada de arbitragem.

"A arbitragem, como ressabido, é uma forma privada de solução de controvérsias que escapa à jurisdição estatal. Contudo não deixa de ser heterocomposição da lide por um terceiro imparcial, o árbitro, que é, por lei, juiz de fato e de direito." (TIMM, 2012, p. 786)

É uma forma sigilosa de solução de controvérsias, evitando-se que outros tenham acesso ao litígio. É mais célere e flexível do que no Judiciário, entretanto, embora seja de cunho privado, a decisão proferida por este meio vincula as partes, pois tem caráter público e o Judiciário tem a missão de assistir e controlar o processo. Portanto, é distinta da mediação e da conciliação.

A cláusula arbitral, por tratar de matéria processual é autônoma, elaborada em apartado do corpo do contrato. É embasada na boa-fé e aperfeiçoa o contrato, porque, normalmente são contratos de longa duração, o que demanda ajustes regulares para se amoldarem ao comércio internacional, ao longo de seu cumprimento.

Há dois tipos de cláusula arbitral, a cheia e a vazia. A primeira contém todas as informações indispensáves à instauração de um tribunal arbitral. Assim, nela há informações sobre a lei de regência contratual, o idioma escolhido, a localização da instituição arbitral, o número de árbitros, podendo ser singular ou composta por três árbitros, os custos dos serviços de apoio, o nível técnico dos árbitros, previsão quanto ao ônus de sucumbência etc.

A cláusula arbitral vazia prevê a arbitragem para solucionar os litígios.

"Na cláusula vazia, a parte interessada na instauração terá que recorrer ao Judiciário para compelir a parte recalcitrante a seguir a via arbitral (art. 7º da Lei nº 9.307/96)". (TIMM; ESTRELLA, 2009, p. 75)

Faz-se mister, entretanto, diferençar cláusula arbitral de compromisso arbitral: este último é realizado após a instauração do litígio judicial ou extrajudicial, enquanto que a primeira é elaborada antes do início do litígio, portanto, de cunho preventivo. Essa questão é importante, porque no Brasil, distintamente da legislação anterior, e de outros países, há a determinação de existirem dois tipos de documentos na convenção de arbitragem, o compromisso arbitral (após a instauração de litígio) e a cláusula compromissória ou cláusula

arbitral (quando ainda houver confiança mútua entre as partes), podendo esta ser chamada de convenção de arbitragem.

A cláusula arbitral tem o condão de garantir maior segurança e previsibilidade nos contratos internacionais. No Brasil, há reconhecimento por parte do STF por meio dos precedentes.

O art. 2º, § 2º, da Lei nº 9.307/96, admite a aplicação dos usos e costumes, da equidade, dos princípios gerais de direito (Princípios do UNIDROIT), das regras internacionais de comércio nas arbitragens internacionais.

> c. a aplicação dos Princípios do *UNIDROIT* ainda é mais ampla em arbitragens internacionais (confira-se, por exemplo, a autorização expressa do art. 2º, § 2º, da Lei 9.307/1996), mas alguns tribunais judiciais já perceberam a sua utilidade em litígios envolvendo contratos internacionais, sobretudo no que toca à justificação internacional das soluções propostas pelo direito nacional aplicável. (GAMA E SOUZA JR, 2012, v. V, p. 717)

Muito embora a autonomia privada permita que as partes escolham as regras de direito aplicáveis ao contrato, de acordo com o art. 2º, § 1º, da Lei nº 9.307/96, a LINDB atua como fator restritivo a esta autonomia, no Brasil, porque direciona os juízes a *lex loci celebrationis*. Entretanto, a LINDB veio a ser abrandada com a ratificação da CISG, uma vez que esta concede este direito às partes.

> Nas arbitragens internacionais, nos regulamentos das mais tradicionais câmaras de arbitragem como a Câmara de Comércio Internacional e Paris e a Amecian Arbitration Association (AAA), são reconhecidas as cláusulas de *choice of law* em contratos internacionais, abandonando as regras de conexão rígidas como a *lex loci celebrationis* da LICC/42. (AYMONE, 2011, p. 68)

O único limite à escolha da lei a ser aplicada ao contrato quando houver litígio, é de ordem pública do local da arbitragem. Caso as partes tenham optado pela aplicação da CISG, o laudo arbitral será válido e eficaz.

"Como em relação à lei aplicável aos contratos internacionais, a lei aplicável à arbitragem – que pode ser a mesma ou outra lei – encontra poderoso fator limitador na *ordem pública.*" (CRETELLA NETO, 2011, p. 258)

A arbitragem normalmente não afeta as cláusulas de força maior e *hardship.*

> Todavia, supondo que o contrato contenha uma cláusula de *force majeure* ou de *hardship* com menção à arbitragem, vale notar que o regime destas, a princípio, pode ser independente daquele estabelecido pela cláusula arbitral do contrato. (COSTA; NUSDEO, 2012, v. V, p. 575)

A ratificação da CISG no país permite que esta ressumbra seus efeitos no comércio brasileiro com o exterior, viabilizando ainda mais os contratos mercantis de compra e venda

internacionais pelo fato de assegurar a autonomia privada e o *pacta sunt servanda* nessas relações negociais, além do *rebus sic stantibus*, o princípio da equidade e proporcionalidade.

3.6 CLÁUSULAS DE FORÇA MAIOR E *HARDSHIP*

A imprevisibilidade é um fator determinante para que as partes, em um contrato de compra e venda internacional, elaborem cláusulas de força maior e *hardship*, que são cláusulas de exoneração de responsabilidade, ao se referirem aos riscos advindos da imprevisibilidade, que geram desequilíbrio contratual, capaz de impedir sua execução, de forma permanente ou temporária, ou gerem onerosidade excessiva a uma das partes pactuantes, principalmente porque estes contratos normalmente são de longa duração. Portanto, estas cláusulas objetivam equilibrar o contrato ao longo do tempo, distinguindo as circunstâncias capazes de alterar o cumprimento contratual, e o modo de como resolver tais situações, pela transmissão do risco e da responsabilidade das partes.

> A grande maioria dos contratos é cumprida sem maiores problemas, pois há um genuíno interesse em que ambas as partes se beneficiem da riqueza gerada por eles. No entanto, uma infinidade de fatores podem surgir, muitos deles imprevisíveis e além da capacidade de controle das partes, e o contrato deverá regular essas matérias, seja incluindo causas específicas de adaptação (como as de reajustes de preço, por conta da inflação) ou genéricas, como as de força maior e a de *hardship*, que enumeram eventos e circunstâncias supervenientes de forma exemplificativa. (CRETELLA NETO, 2010, p. 22)

A imprevisibilidade deve ser algo incomum, como por exemplo, maxidesvalorizações cambiais bruscas, impossíveis de prever. Desta forma, variações cambiais corriqueiras e inflação não podem se enquadrar na imprevisibilidade.

Ambas as cláusulas (*hardship* e força maior) são cláusulas de exoneração de responsabilidade, quando houver desequilíbrio no contrato por fatores como a imprevisibilidade, inevitabilidade, exterioridade e irrestibilidade, distinguindo-se uma da outra pela cessação da execução contratual, durante o período que persistir o evento danoso que impossibilita o cumprimento das obrigações, temporariamente ou definitivamente.

As cláusulas de exoneração de responsabilidade ou referentes aos riscos (*hardship* e força maior) podem ser elaboradas numa única cláusula, mas recomenda-se fazê-las em separado, coerentemente e coordenadamente, a fim de não gerar confusão na determinação de cada evento, pois cada uma tem sua peculiaridade.

Os contratos mercantis internacionais são regidos por vários princípios contratuais. Neste ínterim, vale destacar o *pacta sunt servanda*, e em contraponto, os princípios: *rebus sic stantibus*, equidade e proporcionalidade.

Em se tratando de cláusula *hardship*, as circustâncias imprevisíveis geram onerosidade excessiva a uma ou ambas as partes, mas não obstam o cumprimento das obrigações mais dispendiosas.

A cláusula de força maior se refere a ocorrência de eventos imprevisíveis que causem desequilíbrio contratual, obstando a execução das obrigações, temporariamente ou permanentemente, enquanto que a cláusula *hardhship* trata de eventos imprevisíveis capazes de onerar excessivamente uma das partes contratantes e impeça a execução das obrigações, definitivamente ou temporariamente.

O brocardo *rebus sic stantibus* funciona como um contraponto ao *pacta sunt servanda.* Por meio dele, o princípio da força obrigatória dos contratos na CISG fica mitigado em razão da imprevisão, porque ela trata da transmissão dos riscos e da responsabilidade das partes contratantes.

> A cláusula de força maior, também denominada *force majeure*, é oriunda do Direito Romano, e é clássica nos sistemas jurídicos de Estados de tradição romanística. Nos contratos internacionais, a força maior apresenta nuances especiais. As cláusulas de força maior são as que suspendem a prestação, ou até mesmo resolvem o contrato, com a exoneração da responsabilidade do devedor pela mora e inadimplemento, em decorrência de impossibilidade temporária ou definitiva do cumprimento das obrigações contratuais. (CAMINHOTO, 2014, p. 174)

A cláusula de força maior, como o próprio termo diz, não responsabiliza as partes quando houver eventos de força maior, salvo se os eventos forem evitáveis e previsíveis, que mitigam o rigor da força maior e permitem a conversão desta cláusula em cláusula de exoneração de responsabilidade.

O art. 393, do Código Civil brasileiro preleciona tal força maior.

Os três atributos da força maior são a imprevisibilidade, a inevitabilidade e a exterioridade, sendo o primeiro considerado relevante no ordenamento pátrio em relação ao art. 478, do Código Civil, enquanto que para o art. 393, do CPC não há tanta relevância. (CRETELLA NETO, 2011)

A cláusula de força maior dever ser bem elaborada e completa, podendo prever eventos alheios ao classificado como força maior, a fim de reduzir os riscos quanto a interpretação do conceito de força maior, de impossibilidade e de imprevisão, conforme o direito de sua nacionalidade. (COSTA; NUSDEO, 2012)

Assim, deve-se optar por uma redação contratual elencando taxativamente os eventos considerados como imprevisão, a impossibilidade, o conceito de força maior e *frustration*, conforme o ordenamento jurídico a viger tal contrato, ou então, de forma exemplificativa e não exaustiva, conforme se pretende a constituição de um contrato rígido ou flexível quanto a estas cláusulas.

Nestas cláusulas de força maior mister se estipulem regras para o adimplemento contratual, como notificar imediatamente a parte diante da impossibilidade de cumprimento contratual em virtude de força maior, por meio de carta, telegrama, *email* ou *fax*. É imprescindível estabelecer a data do início do evento ou a data em que a parte tomou conhecimento do ocorrido, para estabelecer o marco inicial da contagem de prazo para prorrogação deste, bem como a estipulação de um prazo definido. A parte notificada deve acusar recebimento. Outra forma de notificação aceita é por telefone, mas, após esta comunicação, a parte deve enviar por escrito. Desta forma, a parte impedida de adimplir a obrigação contratual ficará segura em relação às sanções pelo seu descumprimento.

Há também a obrigação de provar a ocorrência da força maior por meio de autoridade do país onde o fato ocorreu.

Os contratos internacionais normalmente são prorrogados automaticamente durante a força maior, com base na razoabilidade e na preservação do contrato enquanto este empreendimento for viável. O prazo para a suspensão do cumprimento das obrigações contratuais é geralmente de 120 a 180 dias. Há, entretanto, casos em que a suspensão das obrigações foi de 30 dias e também de 12 meses. O contrato pode prever sua extinção de forma imediata ou quando este se tornar inviável ou ilegal.

A cláusula de melhor esforço ou *best efforts* deve ser inclusa quando os contratos internacionais forem de grande vulto, com implicações socioeconômicas e políticas em determinada região ou até mesmo de um país. Portanto, por esta cláusula, as partes se comprometem a empregar os melhores esforços para restabelecer o equilíbrio contratual, superando a força maior, porque, nestes contratos vultuosos pode-se convencionar a repartição dos prejuízos entre as partes, cabendo ao governo também contribuir, uma vez que todos serão prejudicados caso o contrato for extinto.

Por fim, caso houver esgotamento de todas as tratativas sem solução, pode-se optar pela arbitragem para a presente solução.

A cláusula *hardship* refere-se à imprevisão quanto a ocorrência de evento danoso que onere demasiadamente o cumprimento das obrigações contratuais, tornando o contrato inútil ou inviável para as partes.

> Diferencia-se da força maior por não ser uma forma típica de exclusão de responsabilidade quanto ao contrato diante de uma mera dificuldade na sua execução. [...] No direito brasileiro, essa situação vem prevista no art. 478 do Código Civil e na Lei de Concessões. (TIMM; ESTRELLA, 2009, p. 71)

Esta cláusula também deve ser bem elaborada, incluindo todos os eventos que implicam em imprevisão, ou pode-se elencar a exclusão de determinadas circunstâncias que possam caracterizar a imprevisão, tudo em nome da segurança jurídica.

No Brasil, o ordenamento jurídico protege o devedor em detrimento do credor em razão do disposto no art. 317, do Código Civil, que trata da revisão contratual como meio de reequilibrar o contrato, por meio da distribuição dos riscos oriundos do *hardship*, pela aplicação do valor real da prestação. Vale ressaltar que há distinção entre os institutos lesão e *hardship.* O primeiro refere-se ao desequilíbrio das prestações obrigacionais ocorridas antes da celebração do contrato ou no início deste, enquanto que o segundo refere-se ao desequilíbrio das prestações obrigacionais durante a execução contratual.

Na cláusula *hardship* deve-se elencar o rol das partes que serão contempladas por esta, bem como terceiros envolvidos, como fiadores e avalistas. Outrossim, há a necessidade de viabilizar a renegociação caso houver onerosidade excessiva que inviabilize ou torne inútil o cumprimento das obrigações.

> De modo análogo ao que ocorre com a cláusula de força maior, o evento que provoca a excessiva onerosidade pode ser até mesmo *anterior* à celebração do contrato, mas desde que a parte que invoca essa cláusula demonstre que não tinha conhecimento nem deveria tê-lo, no momento da assinatura do contrato. (CRETELLA NETO, 2011, p. 556)

O ordenamento jurídico aplicável ao contrato é que estabelecerá a validade e eficácia da cláusula *hardship.*

4 A CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980 (CISG) E SUA IMPORTÂNCIA NO CONTEXTO DAS RELAÇÕES NEGOCIAIS BRASILEIRAS

A trajetória da regulação do direito comercial internacional sermpre visou segurança jurídica.

A *lex mercatoria* surgiu na Idade Média pelos mercadores e tem sido o meio regulatório, uma norma de direito privado, baseado nos usos, práticas e costumes, utilizado para garantir segurança jurídica nas relações negociais internacionais entre estes.

> Vale ressaltar que essa *lex mercatoria*, além de ser baseada nos usos e costumes internacionais, portanto, transnacional, surgiu antes da formação

> dos Estados modernos, o que significa que não prescindia de interferência estatal. Ela adotava o princípio da equidade e apresentava um procedimento célere e informal para resolver as controvérsias, sem se referir ao direito em vigor daquele tempo. (CAMINHOTO, 2014, p. 187)

Os tribunais das corporações mercantis fundados pelos mercadores também eram independentes das cortes reais e serviam para dirimir as controvérsias de cunho mercantil.

Com o advento dos Estados modernos, a *lex mercatoria* foi incorporada pelo direito. O direito privado foi codificado e houve a cisão entre o direito civil e o comercial.

Posteriormente, houve a criação da nova *lex mercatoria* para regular o comércio internacional. Trata-se de um direito positivo distinto e autônomo, unificador de regras que regulam as relações comerciais internacionais, embasadas na boa-fé, nos costumes e nos princípios gerais.

"Assim, uma nova ordem econômica internacional floresceu com a globalização, ressumbrando sua essência por todos os cantos do mundo, o que aumentou, significativamente, a comercialização entre os povos." (CAMINHOTO, 2014, p. 188)

Além da nova *lex mercatoria*, há tratados e convenções firmados e ratificados pelos países, que são verdadeiras normas governamentais internacionais, que uniformizam o direito do comércio internacional, tal como a Convenção de Viena de 1980, também denominada Convention on International Sales of Goods (CISG) ou CVIM (sigla em francês), que regula os contratos mercantis de compra e venda internacional de mercadorias. Assim, os países signatários desta convenção aplicam-na em suas relações negociais.

Os contratos mercantis internacionais também podem ser regidos pelas normas de direito interno dos países-sede das empresas contratantes.

O projeto da Convenção de Viena, de 1980 foi composto por um grupo da Uncitral, composto por quatorze Estados, inclusive o Brasil, e a Convenção foi aprovada em Viena, com participação e sessenta e duas Nações e várias Organizações Internacionais, na 97ª Conferência Diplomática da ONU.

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

Foram necessárias várias etapas para a consecução da CISG, como por exemplo, a Convenção de Haia, de 1964, a Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos de Compra e

Venda Internacional de Mercadorias (LUFC), e a Lei Uniforme sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (LUVI).

Esforços foram empregados com o intuito de uniformizar as regras para as relações negociais entre diferentes Estados, no que tange à compra e venda, beneficiando sua efetivação, por proporcionar maior segurança jurídica. Contudo, o Brasil não a ratificou de início, apesar da LINDB e a Lei sobre Arbitragem a beneficiarem, por delegarem às partes a escolha do direito aplicável, em respeito à autonomia privada, que permite a utilização dos Princípios do *Unidroit.* É o que se conclui quando se analisa o art. 9º, § 2.°, da LINDB, norma brasileira que regulamenta os conflitos de leis internacionais, conforme abaixo citado:

> plenamente possível determinar a lei de um Estado-Membro da Convenção como a pertinente a reger as controvérsias. Nestes casos, pouco auxilia o julgador brasileiro o fato de o Brasil não ter ratificado a Convenção, pois é o seu próprio Direito Internacional Privado que ordena a utilização dessas normas. (VIEIRA, 2012, v. V, p. 484)

Foram necessários trinta e dois anos para que isso ocorresse. Portanto, nesse ínterim, havia uma grande dificuldade na interpretação dos contratos internacionais, porque, tanto poderia ser empregado o ordenamento jurídico brasileiro, como o ordenamento do país do contratante, ou até mesmo, de outro país, estranho às negociações.

> Todavia, mesmo no Brasil, faz-se imprescindível o conhecimento das normas da Convenção pela simples razão de que sua aplicabilidade não decorre apenas, pela via direta, da reciprocidade entre países contratantes (art. 1(1)a). Também partes de países não contratantes, como o Brasil, podem ter sua relação obrigacional sumetida à Convenção por via indireta, ou seja, pelas regras de direito internacional privado (art. 1(1)b) que indiquem como aplicável a lei de um Estado contratante [...]. (AYMONE, 2011, p. 59)

A CISG foi criada por juristas de vários países, com ordenamentos jurídicos distintos: de um lado, os oriundos da *Civil Law*, e de outro, os da Common Law.

> Desta sorte, não é de estranhar o fato de ela se apresentar como produto de um verdadeiro exercício de direito comparado, pois suas soluções são, na maioria das vezes, uma síntese de outras, encontradas nos sitemas jurídicos dos juristas que a produziram. (FRADERA, 2011, p. 9)

A CISG tem o condão de reduzir custos de transação e custos legais para as partes contratantes, garante maior segurança jurídica e previsibilidade, quebra barreiras culturais.

Setenta e nove países são signatários, inclusive o Brasil, das mais variadas modalidades de Estado, desenvolvidos e subdesenvolvidos, que apresentam ordenamentos jurídicos tanto do *Common* Law quanto do *Civil Law.*

De acordo com Vieira (2012, v. V, p. 480): “a maioria de seus conceitos tenha sido inspirada no sistema jurídico da *Common Law*, obteve-se uma notória aceitação por parte dos Estados aderentes à tradição romano-germânica.”

A UNCITRAL, a fim de eliminar interpretações jurisprudenciais divergentes quanto à uniformidade de interpretação da CISG, recomenda a análise desta, juntamente com a análise dos Livros Anuários e dos trabalhos da própria instituição. Isto gera a formação de um direito comparado.

> A busca por uma uniformidade de interpretação da Convenção de Viena tem sido alvo de muitas reflexões, todas elas priorizando a análise minuciosa da jurisprudência. Para que se evite interpretações divergentes, a Uncitral recomenda que se faça uma análise jurisprudencial, e recomenda também a leitura dos Livros Anuários desta comissão e dos trabalhos das Comissões envolvidas em sua elaboração. (VIEIRA, 2012, v. V, p. 483)

Analisando o art. I (I) *b*, da Convenção de Viena, percebe-se que num contrato internacional de compra e venda de mercadorias faz-se mister estipular, expressamente, a lei a ser aplicada. A Convenção de Viena só será aplicável, se as partes assim a determinar, e se elas forem de Estados que a ratificaram.

“Aplica-se a convenção aos contratos de compra e venda nos quais as partes contratantes tenham o seu estabelecimento em Estados diferentes, ou quando as regras de DIPr de um deles assim o determinar.” (ARAÚJO, 2009, p. 145)

Também fica condicionada a regras de direito internacional privado que estipulem uma lei em que seu Estado a tenha ratificado, para que possa ser aplicada a presente convenção.

> (b) as regras de direito internacional privado levem à aplicação da lei de um Estado que a tenha ratificado. Por exemplo, se a Licc determinar a aplicação do direito argentino (porque o contrato internacional foi celebrado em Buenos Aires, e a Argentina ratificou a convenção), ela seria aplicável pelo juiz brasileiro. Vê-se, portanto, que a nacionalidade das partes não é relevante para definir-se a convenção é ou não aplicável a determinado contrato de compra e venda internacional. (TIMM; ESTRELLA, 2009, p. 83)

Se as partes não entrarem em acordo quanto à lei a ser aplicada ao contrato internacional de compra e venda internacional de mercadoria, ou não especificarem qual lei a ser aplicada, há o entendimento de que a CISG deverá ser aplicada. Entretanto, ela é um instrumento flexível, podendo, as partes optarem por suas disposições, na íntegra, ou em partes, desde que não suprimam a primeira parte, conforme o disposto no seu art. 92, pois os

Estados com ordenamentos jurídicos semelhantes prescindem de outra norma para escolher a lei aplicável ao contrato.

Antes da ratificação da CISG no Brasil, esta era aplicada por via indireta, o que acarretava altos custos legais para averiguar qual ordenamento jurídico seria eleito na interpretação do contrato mercantil internacional.

Em 2012 foi ratificada a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, ou Convenção de Viena de 1980, a CISG, pelo Decreto-Legislativo nº 538, que entrou em vigor em 01 de abril de 2014.

> Estima-se que mais de dois terços de todas as transações internacionais de mercadorias sejam reguladas pela Convenção de Viena de 1980, incluindo aquelas dos parceiros comerciais mais importantes do Brasil, como a China, países do Mercosul, Estados Unidos, Canadá e várias nações europeias. A importância do Brasil no mercado global de venda de bens faz sua adesão a um sistema internacional de regras unificadas ainda mais importante. (FRADERA, 2011, p. 9)

O presente Decreto-Lei que ratificou a CISG tem força de lei ordinária, o que significa que tem primazia e eficácia sobre leis ordinárias que a antecederam e se conflituem com seu texto, mas não apresenta poder para suprimir ou revogar emendas constitucionais e leis complementares.

A CISG não elimina a aplicação das leis internas preexistentes, uma vez que estas são aplicadas no país, mas é capaz de influenciá-las com relação aos contratos.

> Desta sorte, acreditamos ser possível afirmar, sem medo, que a CISG representa, além de um notável exemplo de utilização bem-sucedida do direito comparado, uma expressão do pós-modernismo, pelo menos, no referente à noção de contrato, onde convivem, de um lado, alguns elementos do presente (o BGB) e, de outro, elementos do passado (as noções de *Natur der Sache* e *immanent law*) sob nova roupagem, uma roupagem adequada às contingências atuais do comércio internacional, à necessidade de ser cunhada uma lei uniforme da venda internacional de mercadorias. (FRADERA, 2011, p. 20)

A adesão do Brasil à CISG é muito significativa, pois é o primeiro país de língua portuguesa a ratificá-la, podendo estimular países lusófonos a aderi-la, de acordo com reportagem publicada em 05 de março de 2013: “Brasil adere à Convenção da ONU sobre contratos internacionais de compra e venda de mercadorias”. (ARONIS ADVOGADOS. *Brasil adere à Convenção da ONU sobre contratos internacionais de compra e venda de mercadorias*. 05 mar. 2013)

De acordo com reportagem acima mencionada, a América Latina é o principal parceiro comercial do Brasil, com aproximadamente 41,5% da totalidade de transação comercial.

A Convenção de Viena de 1980 é composta por 101 artigos divididos em quatro partes. A primeira parte trata do campo de aplicação e dos dispositivos gerais, a segunda, sobre as normas de formação do contrato, a terceira, dos direitos e obrigações das partes e a quarta parte, das obrigações recíprocas entre os Estados. A CISG pode ser ratificada em partes pelos Estados.

As partes contratantes devem tomar o devido cuidado quando da elaboração do contrato, porque, devem mencionar expressamente que não querem que a CISG seja aplicada, porque, quando as partes tenham estabelecimento em Estados distintos, ou quando as partes sejam de países signatários desta, ou quando as regras de direito internacional privado levem a aplicação de lei de um Estado que seja contratante, a CISG obrigatoriamente deverá reger tal contrato. Desta forma, evitam-se transtornos, como no caso exemplificativo exposto abaixo:

> Pequenas surpresas aos incautos são postas de lado pela convenção. Por exemplo, um exportador francês a um país africano não deseja que a convenção se aplique de nenhuma forma, assim faz o contrato sujeito à lei francesa. Mas essa legislação inclui a convenção. A não ser que esteja claro que a referência era feita à lei francesa e o importador sabia disso, a convenção se aplicaria de qualquer forma (veja art. I, (I) *b*). Para evitar qualquer dúvida o vendedor deveria estipular que a lei francesa era aplicável e que a convenção deveria especificamente ser excluída. (ROWE, 2012, v. V, p. 883)

Resta clara a constatação de que para a aplicação da CISG, a nacionalidade das partes e o caráter civil ou comercial das partes ou do contrato não são considerados, de acordo com seu Artigo 1°.

Há uma reserva em relação à Convenção de Viena, no que tange à sua aplicação, em razão da autonomia da vontade, quando Estados contratantes optarem por não aplicá-la, em relação ao seu art. 1, 1. *B*. Em outras palavras, a presente Convenção não será aplicada nos contratos de compra e venda internacionais de mercadorias celebrados entre partes que tenham o seu estabelecimento em Estados diferentes, quando as regras de direito internacional privado conduzam à aplicação da lei de um Estado contratante, conforme os arts. 95, e 1º 1.*b*, abaixo citados.

"Art. 95. Qualquer Estado pode declarar, no momento do depósito do seu instrumento de ratificação, de aceitação, de aprovação ou de adesão, que não ficará vinculado

pela alínea "b" do parágrafo 1 do artigo 1 da presente Convenção.” (BRASIL. *Decreto-legislativo nº 538, de 2012*)

De acordo com Aymone (2011, p. 62), este sistema é conhecido como: *opting out system.* Esse sistema é possível, de acordo com a autora, porque, para o Prof. Franco Ferrari (apud Aymone, 2011), a Convenção não apresenta normas imperativas, concebendo a autonomia privada em duas espécies, uma negocial, que trata do conteúdo na negociação contratual e outra do tipo internacional-privatístico, que se refere à eleição da lei a ser aplicada à relação contratual.

A mesma autora relaciona os Estados que adotaram tal reserva à Convenção de Viena: “China, República Tcheca, Cingapura, Eslováquia e Estados Unidos fizeram tal reserva, permitindo que as leis internas desses Estados prevalecessem quando a Convenção só seria aplicada em virtude do art. 1(1)b.” (AYMONE, 2011, p. 62-63)

A CISG, em seu art. 2, especifica os tipos de contratos de compra e venda de mercadorias por ela englobadas, no que tange à finalidade das mercadorias, que não podem ser para uso pessoal ou de consumo em geral, e também, no que tange à natureza do negócio, sendo inaplicável tal convenção, nas vendas em hasta pública. Outrossim, especifica sua aplicação, no que tange à natureza dos bens, pois, não é aplicada em contratos de compra e venda de aeronaves, embarcações, eletricidades, entre outros. Isso porque, nas palavras de Gama e Souza Jr. (2012, v. V, p. 725), o motivo da exclusão da CISG nos casos acima elencados é o fato de “os direitos nacionais prevêem [sic] normas especiais para tais contratos, algumas inclusive de caráter imperativo”, como é o caso do Código de Defesa do Consumidor, no Brasil.

Exclui do conceito de mercadorias, a compra e venda de bens imóveis e a de bens intangiveis, tais como transferência de tecnologia, direitos de propriedade intelectual, e também, os contratos de compra e venda de serviços de distribuição e representação comercial, assistência técnica e os contratos de venda internacional de empresas ou estabelecimentos mercantis, uma vez que estes se caracterizam como universalidades, onde há fundo de comércio ou o nome empresarial, que são direitos e obrigações e não mercadorias.

De acordo com o art. 11 da CISG dispõe que não há previsão de forma especial ao contrato de compra e venda internacional de mercadorias, sendo possível tal relação negocial, conforme Rowe (2012, 0. 877), por meio de troca de “telex”, aperto de mãos em feira comercial e uma conversa telefônica, conferência virtual, entre outros.

Conforme os arts. 4 e 5 da CISG, ela não disciplina a validade do contrato e dos efeitos que este possa produzir sobre a propriedade das mercadorias vendidas, nem,

tampouco, a responsabilidade do vendedor pela morte ou por lesões corporais causadas a uma pessoa pelas mercadorias. (GAMA E SOUZA JR. 2012, v. V, p. 727)

Com relação ao art. 6º da CISG, em respeito à autonomia da vontade, há a possibilidade das partes excluírem, totalmente ou parte desta, quanto à sua aplicação.

Há previsão, por meio da aplicação do princípio da autonomia da vontade, no contrato de compra e venda internacional de mercadorias, a exclusão, a derrogação ou a modificação da aplicação da CISG, como no caso de que as partes tenham escolhido uma lei alheia ao contrato a ser aplicada a ele, e esta lei seja de um Estado que não tenha ratificado tal convenção. Desta forma, a lei a reger tal contrato será a deste país, e não a Convenção.

> Desta forma, é interessante sistematizar que a posição adotada pela Convenção se origina da sua primeira parte, parte inicial do texto convencional. Nos dois primeiros capítulos há respectivamente os preceitos que delimitam o campo de aplicação da Convenção e as disposições gerais. Quanto à segunda parte, esta digna-se à formação do contrato a já ser feita uma ligação com a terceira parte no que tange ao regime jurídico do contrato internacional de compra e venda. A quarta parte se refere às disposições finais da Convenção. No entanto, frisemos a pesquisa em dar ênfase apenas a alguns artigos que façam conexão com os *incoterms.* (GOULART, 2012, v. V, p. 942-943)

Assim, segundo art. 6º, (2), questiona-se a estipulação de transporte da mercadoria no contrato. Se couber ao vendedor entregá-la ao transportador, esse requisito deverá constar no contrato, especificando os pormenores dos procedimentos de entrega, o que significa que as provisões específicas do contrato se sobreporão à convenção, mas, caso a mercadoria deva ser entregue nas instalações do vendedor, a estipulação sobre o transporte da mercadoria não será objeto do contrato, portanto, não necessitará ser expresso no contrato, aplicando-se assim, a Convenção.

> Quando o contrato envolverá o transporte das mercadorias, e assim, implicar na obrigação de entregá-las no primeiro navio disponível? Se o contrato se referir ao transporte das mercadorias, isso geralmente ocorrerá para dar pormenores dos procedimentos de entrega, usualmente se referindo a uma modalidade de venda específica. Nesse caso, as provisões específicas do contrato normalmente irão se sobrepor sobre a convenção (veja art. 6, nota 2). (ROWE, 2012, p. 880)

Continuando a análise da Convenção de Viena de 1980 ou CVCVIM, seu artigo 7° e a jurisprudência dos tribunais arbitrais podem servir de subsídio à interpretação e aplicação do art. 422 do Código Civil brasileiro de 2002, que trata da aplicação dos princípios da boa-fé e da probidade quando da execução e conclusão do contrato, já que a aplicação destes princípios na prática internacional vem sendo aplicada há longo tempo.

> Finalmente, o estudo e a análise interpretativa do seu artigo 7º, bem como a da jurisprudência dos tribunais arbitrais, poderá servir de subsídio à interpretação e aplicação do artigo 422 do Código Civil brasileiro de 2002, uma vez que a prática internacional, neste preciso aspecto, é muito mais antiga e sua eficiência e justiça vêm sendo comprovadas há longo tempo. (FRADERA, 2011, p. 21)

Ainda segundo o mesmo artigo 7º, alínea 1ª, da CVCVIM, cabe ao juiz uniformizar a sua interpretação, baseando-se na jurisprudência de outros países que a aplicam, evitando-se as noções de caráter nacional do direito interno, como é o caso da função social do contrato, princípio aplicado pelo ordenamento jurídico brasileiro, com o escopo de limitar a liberdade de contratar, devido ao intervencionismo estatal.

"Para obter a uniformização da aplicação da Convenção, o juiz deverá estar atento a noções internacionais de caráter uniformizador e evitar noções de caráter nacional contidas em seu direito interno." (PIGNATA, 2011, p. 23) Como é o caso do art. 421 do Código Civil Brasileiro de 2002, no que tange a aplicação da função social do contrato, que considera tal princípio de direito interno e não é exigido pela CISG, uma vez que o princípio maior que a rege é o da liberdade contratual, pregado antes do Código de 2002, bem como pela grande maioria dos países.

De acordo com a doutrina, ao interpretar o Artigo 7 da CISG: (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 (BRASIL. Decreto-legislativo nº 538, de 2012). Considera-se que este artigo não se aplica às tratativas do contrato no período anterior a oferta, entretanto, ao interpretá-lo, percebe-se que é mais fácil aplicá-lo à interpretação do contrato internacional do que tentar aplicar cada um dos ordenamentos jurídicos envolvidos para sanar a dúvida.

> Os mesmos argumentos que utiliza a grande maioria da doutrina por afastar a aplicação do artigo 7 da CVCVIM à fase das tratativas (as incertezas na sua aplicação) podem ser utilizados de forma inversa: as incertezas são muito maiores se não aplicarmos o artigo 7 da CVCVIM. Ademais, é muito mais fácil para as partes consultar um só documento, o caso a Convenção, que recorrer a cada sistema jurídico nacional para descobrir qual será a solução prevista. (PIGNATTA, 2011, p. 37)

Dessa forma, a doutrina majoritária considera aplicável o art. 7º da CISG, no que tange à boa-fé, apenas nos casos em que há matérias expressamente reguladas pela CISG, por não ser permitida uma interpretação criadora de nova norma, cabendo às matérias que são reguladas pela CISG, mas não são resolvidas por ela, aos princípios gerais que a inspiram regê-las.

> O artigo 7 da CVCVIM, em sua alínea primeira, prevê que a interpretação do texto convencional deve promover a uniformidade de sua aplicação e assegurar o respeito da boa-fé no comércio internacional e, em sua alínea segunda, que as matérias reguladas pela Convenção e que não são resolvidas por ela devem ser regidas pelos princípios gerais que a inspiram. (PIGNATTA, 2011, p. 37)

Outrossim, o art. 7(2) da CISG prevê o preenchimento de suas lacunas, por meio dos seus princípios gerais, ou, na sua ausência, preenchimento das lacunas por meio do direito nacional aplicável por meio das regras de direito internacional privado. Permite que sejam aplicados, da mesma forma, os princípios gerais do direito do comércio internacional, como os Princípios do UNIDROIT, que apresentam a capacidade de interpretar ou complementar diplomas internacionais de direito uniforme, tais como a própria CISG e também, os *Incoterms* da CCI.

> Por tal razão é que a norma do art. 7(2) vem sendo interpretada extensivamente, [...]. Aqui, então, entram em cena os Princípios do *Unidroit*, que podem ser utilizados para interpretar ou complementar diplomas, internacionais de direito uniforme, como os Incoterms da CCI ou a Convenção de Viena. (GAMA E SOUZA JR., 2012, v. V, p. 730)

Por tudo que foi exposto, vale frisar que o local do estabelecimento ou critério objetivo foi o eleito para aplicação da CISG. Há necessidade que o local do estabelecimento das partes seja em Estados distintos para que o contrato seja denominado internacional, o que significa que não importa que as partes sejam nacionais, basta que seus estabelecimentos estejam em Estados distintos para que o contrato seja classificado como internacional, aplicando-se a CISG.

Quanto às diferenças na formação do contrato e solução de controvérsias derivadas de sua inexecução, como as distintas noções dos princípios da boa-fé e da razoabilidade em diferentes ordenamentos jurídicos, assim como a aplicação do princípio da autonomia privada, a aplicação de regras inovadoras de vários sistemas jurídicos, como a noção de contravenção essencial, que pode levar a resolução contratual, a obrigação do comprador em examinar as mercadorias adquiridas e denunciar seus defeitos em prazo razoável, a obrigação de minimizar as perdas, todas essas regras estranhas em alguns Estados vêm a dificultar a aplicação uniforme da CISG.

O Congresso Internacional – *A CISG e o Brasil*, realizado em Curitiba, nos dias 19 e 20 de março de 2014, tratou de tais particularidades desta convenção, dentre elas, a *fundamental breach* ou contravenção essencial, a execução específica, *avoidance* (rescisão) e suas consequências. Importante frisar que os palestrantes valorizaram a flexibilidade da CISG,

o princípio da razoabilidade, a confiança e a boa-fé, a conservação do contrato, pois, nesta convenção há a valorização da *pacta sunt servanda*, da obrigatoriedade do cumprimento dos contratos, influência do direito germânico e do francês; os remédios jurídicos, o cumprimento específico e a indenização por perdas e danos. (Congresso internacional – *A CISG e o Brasil*)

Assim, faz-se mister analisar a finalidade da relação negocial e os casos em concreto para ponderar a viabilidade de sua aplicação.

No Brasil os magistrados deverão atentar para o caráter internacional do contrato, ou seja, o critério objetivo eleito pela Convenção para a sua aplicação.

Segundo Luca Castellani (*CISG-Brasil.net*), consultor jurídico do secretariado da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional (UNCITRAL), em entrevista concedida a CISG BRASIL.net, a aplicação da CISG beneficiará muito os países em desenvolvimento, pois, propicia o equilíbrio do interesse entre exportadores e importadores. Suas regras se adaptam a vários tipos de negócios, como *commodities* e bens de alta tecnologia. Como o Brasil está mudando o ramo de suas exportações, adentrando na negociação de bens de maior valor agregado, a flexibilidade da Convenção certamente beneficiará esta inovação comercial, porque quanto à cláusula de escolha de lei aplicável, esta pode inviabilizar a negociação, principalmente de contratos internacionais realizados por micro e pequenas empresas, que, em geral, não têm condições de contratar assistência jurídica especializada na área para facilitar a escolha da lei a ser aplicada ao contrato. Assim, esses contratos restam incompletos quanto à cláusula de lei a ser aplicada e cláusula de foro, o que aumentam os custos de transação (perdas financerias decorrentes de incertezas sobre os bens e valores disputados etc) e de custos legais (despesas processuais), que acaba por pressionar a parte contratante mais fraca a aceitar as imposições da parte mais forte. A aplicação de uma lei doméstica idêntica à CISG nem sempre apresenta a característica de uma interpretação uniforme à luz de sua natureza transnacional, ao passo que a aplicação da CISG tem essa característica.

"A CISG é destinada para ajudar em casos quando a escolha de lei aplicável é difícil ou não ocorreu. Nesse respeito, a CISG pode ajudar muito mais as partes com assistência jurídica insuficiente." (CASTELLANI, *CISG- Brasil.net*)

A UNCITRAL apresenta um sistema de coleta e disseminação de informações sobre sentenças judiciais, jurisprudências e decisões arbitrais, que interpretam as suas Convenções e Leis-Modelo, a fim de facilitar a interpretação uniforme e sua aplicação, o denominado CLOUT, que é disponível em seis línguas oficiais das Nações Unidas.

Também comentou sobre o poder da CISG em reestruturar o direito comercial chinês e influenciar o direito contratual deste país e a importância da adesão deste país à CISG para o Brasil. A CISG é fácil de ser interpretada segundo Luca Castellani.

De acordo com Véra Jacob de Fradera, no Congresso Internacional – *A CISG e o Brasil*, realizado em 2014, em Curitiba, a CISG trará uma moralização do direito contratual no Brasil, no sentido do cumprimento deste, da preservação contratual e a necessidade de inclusão de uma cadeira nas faculdades em matéria de Direito Comparado, para entender o espírito da uniformização pela CISG, como a questão da boa-fé no *civil law* e no *common law*.

Destarte, a CISG pode ser considerada um conjunto de normas flexíveis, de fácil aplicação no âmbito dos contratos de compra e venda internacionais de mercadoria, que muito beneficiará o Brasil para seu desenvolvimento nacional, para a ordem econômica brasileira, ao moralizar o direito contratual brasileiro, no sentido da manutenção do cumprimento contratual, da valorização da boa-fé e da confiança e para suas relações negociais no contexto da mundialização.

5 CONCLUSÃO

Os contratos mercantis de compra e venda internacionais de mercadorias são contratos internacionais cujo elemento de estraneidade é a presença de partes de distintos países, ou seja, as partes contratantes estão estabelecidas em diferentes países, podendo ambas serem nacionais, bastando que seus estabelecimentos comerciais estejam localizados em países distitntos. Por este motivo, estes contratos apresentam cláusulas que lhes são típicas, como a cláusula de eleição de foro e de lei aplicável ao contrato, a cláusula de idioma, a cláusula de moeda, a cláusula de arbitragem, a cláusula de confidencialidade, as cláusulas de força maior e *hardship*. Estes contratos caracterizam-se pela celeridade, devido às urgências da modernidade a que os comerciantes estão acostumados. Estes contratos adotam regras uniformes embasadas nos usos e costumes comerciais elaborados por organismos como o Instituto Internacional para a Unificação do direito Privado (UNIDROIT), associações de empresários, a Organização das Nações Unidas, a Câmara de Comércio Internacional (CCI) quando houver inexistência de um direito material internacional para reger tais contratos.

Todas estas cláusulas são imprescindíveis na elaboração do contrato mercantil de compra e venda internacional de mercadorias, para seu fiel cumprimento e sucesso da relação negocial entre as partes.

Devido aos vários ordenamentos jurídicos, cada um com suas peculiaridades, sermpre houve a necessidade da busca de uniformização das normas que regem tais contratos, por este motivo foi criada a CISG, que uniformiza esses regulamentos, estabelecendo normas capazes de serem adotadas pelos diversos países do mundo. É uma norma flexível, podendo ser adotada na íntegra ou em partes, pelas partes contratantes, tudo em conformidade com a finalidade da relação contratual que se pretende. Há nesta convenção, elementos estranhos ao ordenamento pátrio, como a contravenção essencial, entre outros.

As diferenças na formação do contrato e solução de controvérsias derivadas de sua inexecução, como as distintas noções dos princípios da boa-fé e da razoabilidade em diferentes ordenamentos jurídicos, assim como a aplicação do princípio da autonomia privada, a aplicação de regras inovadoras de vários sistemas jurídicos, como a noção de contravenção essencial, que pode levar a resolução contratual, a obrigação do comprador em examinar as mercadorias adquiridas e denunciar seus defeitos em prazo razoável, a obrigação de minimizar as perdas, todas essas regras estranhas em alguns Estados vêm a dificultar a aplicação uniforme da CISG. No entanto, após sua análise, constata-se que esta convenção é de fácil compreensão e aplicação, devido a sua flexibilidade acima explanada. Objetiva garantir maior segurança jurídica às relações negociais internacionais, por enfatizar a preservação do contrato, da valorização da força obrigatória dos contratos, do *pacta sunt servanda*, da boa-fé, da confiança, da razoabilidade e da equidade. Ela foi recepcionada pela Constituição Federal e agora, com sua vigência no país, a CISG será um *plus* aos advogados, aos magistrados e aos empresários, auxiliando, também, as micro e pequenas empresas para que expandam seus negócios em nível mundial, contribuindo para o cumprimento da ordem econômica brasileira e o desenvolvimento nacional.

6 REFERÊNCIAS

AQUINO, Leonardo Gomes de. A internacionalidade do contrato. In: BAPTISTA, Luiz Olavo; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira (orgs.). *Doutrinas essenciais. Direito internacional.* v. V. Direito do comércio internacional. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

ARAÚJO, Nádia de. *Contratos internacionais:* autonomia da vontade, mercosul e convenções internacionais. 4. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2009.

ARONIS ADVOGADOS. *Brasil adere à Convenção da ONU sobre contratos internacionais de compra e venda de mercadorias*. 05 mar. 2013. Disponível em: < http://www.aronisadvogados.com.br/midias/detalhes/brasil-adere-a-convencao-da-onu-sobre-contratos-internacionais-de-compra-e-venda-de-mercadorias-7> Acesso em: 05 abr. 2015.

AYMONE, Priscila Knoll. A regulação do mérito da arbitragem mediante a utilização das regras internacionais de comércio: uma possibilidade decorrente da Lei brasileira de Arbitragem e um paradoxo frente à LICC/42. In: FRADERA, Véra Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (orgs.). *A compra e venda internacional de mercadorias.* Estudos sobre a Convenção de Viena de 1980. São Paulo: Atlas, 2011.

BRASIL. *Decreto-legislativo nº 538, de 2012*. Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional. Disponível em: <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decleg/2012/decretolegislativo-538-18-outubro-2012-774414-publicacaooriginal-137911-pl.html> Acesso em: 05 jan. 2014.

CAMINHOTO, Rita Diniz. *Microempresa:* ordem econômica e os contratos mercantis internacionais. Dissertação de Mestrado. Marília. UNIMAR. 2014. Disponível em:<http://www.unimar.br/pos/trabalhos/arquivos/8F896033FD4D83D8335C2B9FB927B746.pdf> Acesso em: 05 abr. 2015.

CASTELLANI, Luca. *CISG-Brasil.net*. Disponível em: < http://www.cisg-brasil.net/doc/Interview_CISG_Brasil_LUCA_-_UNCITRAL.pdf> Acesso em: 05 abr. 2015.

CONGRESSO INTERNACIONAL – *A CISG e o Brasil*. Curitiba, 19-20 mar. 2014.Disponível em: :< http://www2.trf4.jus.br/trf4/controlador.php?acao=pagina_visualizar&id_pagina=1095> Acesso em: 05 abr. 2015.

COSTA, José Augusto Fontoura; NUSDEO, Ana Maria de Oliveira. As cláusulas de força maior e de *hardship* nos contratos internacionais. In: BAPTISTA, Luiz Olavo; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira (orgs.). *Doutrinas essenciais. Direito internacional.* v. V. Direito do comércio internacional. Sâo Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

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

_____. *Contratos internacionais do comércio.* Campinas: Millennium, 2010.

FRADERA, Véra Jacob de. A saga da uniformização da compra e venda internacional: da *lex mercatoria* à convenção de viena de 1980. In: FRADERA, Véra Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (orgs.). *A compra e venda internacional de mercadorias.* Estudos sobre a Convenção de Viena de 1980. São Paulo: Atlas, 2011.

GAMA E SOUZA JR., Lauro. A convenção de viena sobre a compra e venda internacional – 1980. In: BAPTISTA, Luiz Olavo; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira (orgs.). *Doutrinas essenciais. Direito internacional.* v. V. Direito do comércio internacional. Sâo Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

_____. Os princípios do *unidroit* relativos aos contratos. In: BAPTISTA, Luiz Olavo; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira (orgs.). *Doutrinas essenciais. Direito internacional.* v. V. Direito do comércio internacional. Sâo Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

GOULART, Monica Eghrari. A convenção de viena e os *incoterms.* In: BAPTISTA, Luiz Olavo; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira (orgs.). *Doutrinas essenciais. Direito internacional.* v. V. Direito do comércio internacional. Sâo Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

MAGALHÃES, José Carlos de. A cláusula arbitral nos contratos internacionais. In: BAPTISTA, Luiz Olavo; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira (orgs.). *Doutrinas essenciais. Direito internacional.* v. V. Direito do comércio internacional. Sâo Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

PIGNATTA, Francisco Augusto. Controvérsias em torno do campo de aplicação da Convenção de Viena de 1980: o caso da teoria da *culpa in contrahendo*. In: FRADERA, Véra Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (orgs.). *A compra e venda internacional de mercadorias.* Estudos sobre a Convenção de Viena de 1980. São Paulo: Atlas, 2011.

RODAS, João Grandino. Elementos de conexão do direito internacional privado brasileiro relativamente às obrigações contratuais. In: RODAS, João Grandino (coord.). *Contratos internacionais.* 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002.

ROWE, Michael. Convenção das Nações Unidas. In: BAPTISTA, Luiz Olavo; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira (orgs.). *Doutrinas essenciais. Direito internacional*. v. V. Direito do comércio internacional. Sâo Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

SKITNEVSY, Karin H.. A formação dos contratos internacionais. In: BAPTISTA, Luiz Olavo; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira (orgs.). *Doutrinas essenciais. Direito internacional.* v. V. Direito do comércio internacional. Sâo Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

TIMM, Luciano Benetti. Cláusula de eleição de foro v*ersus* a cláusula arbitral. In: BAPTISTA, Luiz Olavo; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira (orgs.). *Doutrinas essenciais. Direito internacional.* v. V. Direito do comércio internacional. Sâo Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

TIMM, Luciano Benetti; RIBEIRO, Rafael Pellegrini; ESTRELLA, Angela T. Gobbi. *Direito do comércio internacional.* Rio de Janeiro: FGV, 2009.

VIEIRA, Jacyr de Aguilar. Direito uniforme sobre a compra e venda internacional. In: BAPTISTA, Luiz Olavo; MAZZUOLI, Valerio de Oliveira (orgs.). *Doutrinas essenciais. Direito internacional.* v. V. Direito do comércio internacional. Sâo Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.