

CONVENÇÃO DE VIENA PARA COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS. ENTENDIMENTOS ACERCA DE SEUS BENEFÍCIOS E SUAS REGRAS

*Gustavo Sampaio de Abreu**

e

*Leonardo Carneiro da Rocha Carvalho***

Resumo: A Convenção de Viena para Compra e Venda Internacional de Mercadoria (CVIM), exemplo de uniformização de regras internacionais, possibilita que trocas comerciais se tornem mais fáceis e baratas. O fato de o Brasil ainda não a ter ratificado proporciona um obstáculo a um maior crescimento do comércio internacional do país. Dentre as principais vantagens diretamente associadas à CVIM tem-se a redução dos custos de transação e o aumento da segurança e previsibilidade dos agentes econômicos acerca das regras aplicáveis à suas relações. Assim, devemos aproveitar o bom momento econômico do Brasil para recuperar a discussão sobre os benefícios para o país de ratificar a CVIM.

Palavras Chaves: Convenção de Viena para Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uniformização – Benefícios

I. INTRODUÇÃO

De livros, a filmes, *websites*, lojas, marcas, ideias, tendências, saúde, educação, economia, política, meio-ambiente, ao direito. Atualmente, aparentemente todos os aspectos sociais adquirem uma magnitude global em escala sem precedentes.

Quer se tenha uma postura cética ou globalista acerca da globalização, cada vez mais nos encontramos inseridos em debates sobre questões como: “Até que ponto as economias estão se tornando globais?”; “Até que ponto isso influencia as relações

* Estudante da Faculdade de Direito da Fundação Getúlio Vargas – RJ.

** Estudante da Faculdade de Direito da Fundação Getúlio Vargas – RJ.

sociais?"; "Estariamos vivendo uma nova forma de capitalismo?"; "Caso afirmativo, quais suas novas tendências?"; "Quais seus potenciais benefcios e malefcios?"; "Qual a minha função nesse novo cenário?"; "Qual deve ser o papel do meu país nesse novo cenário?".

Todas essas perguntas afligem desde os mais conceituados cientistas políticos e acadêmicos até os cidadãos mais pacatos, cujos anseios são os mais elementares e não transpassam além do dia seguinte.

Mais e mais – com raras exceções – nos confrontamos com uma inegável integração entre economias nacionais com diferentes características, peculiaridades, vantagens comparativas e absolutas. Essa tendência de integração econômica é de tal monta que diversas atividades transcendem fronteiras políticas nacionais, seja no tocante às finanças, à tecnologia, ao trabalho, à propaganda, à produção e até ao consumo. Além disso, por vezes, os avanços e os recuos de forças e condições mercadológicas adquirem uma velocidade e uma força de tal sorte que algumas economias nacionais freqüentemente se vêem obrigadas a se curvarem a elas, especialmente em uma situação de ampla dependência externa.

Deste modo, o governante de um determinado país caracterizado como um *global player* e um *global trader* e efetivamente inserido nesse contexto de convergência mundial, não pode ignorar as forças do comércio internacional, as quais fogem ao seu controle. Este mesmo governante se vê diversas vezes obrigado a modificar seus planejamentos e suas políticas com vistas a adaptá-las às diversas influências, informações, tendências e aos choques de demanda e de oferta da competição global. Assim, a capacidade de um governante atingir certos objetos almejados fica fortemente mitigada e dependente de decisões de governantes de outros países, bem como do próprio mercado^{1,2}.

¹ Essa dinâmica das forças mundiais foi bem resumida na analogia feita por Eduardo Felipe Pérez Matias: "Os Estados se parecem cada vez menos a bolas de bilhar, como previa o modelo que predominou por muito tempo na análise das relações internacionais. De acordo com esse modelo, cada país seria uma unidade independente, interagindo de forma parecida à que ocorre com as bolas de um bilhar: apenas a parte exterior se chocaria, e as bolas mais fortes ou mais rápidas tirariam as outras do seu caminho." MATIAS, Eduardo Felipe Pérez. *A Humanidade e Suas Fronteiras – Do Estado Soberano à Sociedade Global*. São Paulo: Editora Paz e Terra, 2005, p. 204.

² Essas características são facilmente verificáveis na medida em que determinadas informações ou ações tomadas em um país geram reflexos globais, de forma quase que imediata. Podemos destacar como exemplos que comprovam essa afirmação, desde a crise das economias do Leste Asiático de 1997-98, aos atentados à Nova Iorque em 11 de setembro de 2001, até questões pontuais e rotineiras, como o preço do petróleo e commodities ou decisões do Banco Central dos EUA ou Europeu sobre política monetária.

Nesse sentido, os Estados passam a não ser os únicos atores internacionais a exercerem enorme influência na localização, organização, coordenação e distribuição dos fatores de produção ao longo do planeta³. O capital empresarial também possui cada vez mais força, volume e poder para também exercer grande influência nas economias⁴.

Diante deste contexto, a crescente interdependência de mercados e economias leva a uma necessidade de cooperação em âmbito mundial, direcionando Estados e Organizações Internacionais a voltarem atenções a instrumentos de regulação internacional de determinadas questões e setores que lhes são de interesses comuns ou complementares⁵.

Essa tendência não é eminentemente nova. Somente levando em consideração a história política e econômica do continente Europeu, podemos verificar que certo nível de interdependência entre diferentes Estados já existe há diversos séculos.

Na realidade, o Estado soberano – seja sob o comando do monarca, seja por um governante eleito – em certo grau, sempre se relacionou com outros Estados, tanto comercial, quanto politicamente. Contudo, o que verificamos no último século e continuamos a constatar no começo deste, é um crescimento exponencial das relações internacionais.

Assim, é largamente disseminada no cenário internacional a constatação de que a mera pretensão a um isolamento – impossível, diga-se de passagem – é um anacronismo. Ao mesmo tempo difundiu-se a percepção de que existe uma latente necessidade de ampla cooperação e maior integração para que se fortifique o crescimento das relações internacionais. Por sua vez, esse crescimento com base na cooperação alimenta a interdependência acima referida, tratando-se de um verdadeiro ciclo vicioso.

Também é importante destacar que essa mesma cooperação permite aos Estados – e por conseguinte, aos seus nacionais – atingirem certos objetivos e padrões que não seriam possíveis em cenário de isolamento. Entenda-se: cooperando, os Estados podem atingir um resultado mais eficiente do que aquele que seria obtido sem a cooperação. Ou seja, os

³ Essa coordenação global da produção fica demonstrada quando comparamos a tendência das economias mais desenvolvidas de se tornarem cada vez mais voltadas para a prestação de serviços e produção de alta tecnologia, enquanto que economias com histórico mais recente de industrialização ocupam um lugar cativo na produção industrial e agrícola.

⁴ HELD, David e MCGREW, Anthony. *Prós e Contra da Globalização*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar., 2001.

⁵ MATIAS, Eduardo Felipe Pérez. *A Humanidade e Suas Fronteiras – Do Estado Soberano à Sociedade Global*. São Paulo: Editora Paz e Terra, 2005, p. 201.

Estados podem auferir maiores ganhos se coordenarem suas políticas por meio de acordos internacionais⁶.

Nesse sentido, frente a diversos temas, problemas, interesses e valores comuns à humanidade que ultrapassam as fronteiras políticas e a jurisdição dos Estados nacionais, cresce o reconhecimento de que a busca de soluções ou o alcance de certos objetivos fogem ao controle de apenas um ou poucos governos⁷.

Como resultado direto desse reconhecimento, se intensifica um processo de elaboração e consolidação de normas e instituições internacionais para regular de forma regional, ou até mundial, áreas nas quais a atuação de forma independente dos Estados não se mostra eficiente, tampouco eficaz. Reforça-se, assim, o direito internacional, bem como as diversas instituições supranacionais.

Essa tendência é intensa e facilmente verificável no que tange ao comércio internacional. Como na evolução de diversos ordenamentos jurídicos, os próprios particulares se adiantam aos movimentos – tradicionalmente lentos e burocráticos – dos Estados. Podemos destacar, como exemplo clássico, a consolidação da chamada *lex mercatoria* como reguladora das trocas comerciais internacionais e da disseminação de métodos alternativos de solução de conflitos, notadamente a arbitragem⁸.

Esse processo culmina em um movimento a favor de uma maior uniformização das diversas práticas e regras utilizadas no comércio internacional. Como exemplo, fornecedores de regras uniformes quanto a diversos temas de direito internacional privado, destacam-se os trabalhos da Câmara de Comércio Internacional (CCI) no desenvolvimento e divulgação dos chamados *Incoterms* e os princípios do *UNIDROIT*^{9,10,11}.

⁶ Sobre esse tema é recorrente a aplicação para as relações internacionais de elementos básicos de Teoria dos Jogos na análise das relações internacionais possui ampla literatura, apenas a título de exemplos, ver: MCMILLAN, John. *Game Theory in International Economics*. Langhorne, Penn.: Harwood Academic, 1994; DEUTSCH, Karl W. *The Analysis of International Relations*. New Jersey: Prentice-Hall, 1968; TESÓN, Fernando R. *A Philosophy of International Law*. Boulder, Colo: Westview Press, 1998; e, dentre a literatura nacional, por todos: MATIAS, Eduardo Felipe Pérez. *A Humanidade e Suas Fronteiras – Do Estado Soberano à Sociedade Global*. São Paulo: Editora Paz e Terra, 2005.

⁷ Como exemplos clássicos, podemos destacar o tráfico de drogas e de pessoas, os problemas ligados ao meio ambiente, epidemias, terrorismo, dentre inúmeras outras questões.

⁸ Podemos definir *lex mercatoria* como os usos e costumes tradicionalmente utilizados no comércio internacional.

⁹ Para mais informações sobre a CCI, favor ver <http://www.cci.org>.

¹⁰ Resumidamente, *incoterms* são definições padrão de certos termos e cláusulas relativas ao comércio internacional, dentre outras práticas

Nessa perspectiva, seja pelas partes incorporando certas regras em seus contratos, seja estabelecendo Tratados ou Convenções como a lei aplicável àquela relação jurídica, a vontade dos agentes econômicos – que passam a ser vistos como sujeitos pelo direito internacional – exerce uma imensa influência na consolidação de regras e práticas no comércio internacional. Essa tendência pauta-se pela percepção de que os ordenamentos jurídicos nacionais não conseguem prover uma regulação apropriada do comércio em âmbito global dada sua complexidade.

De tal modo, o movimento de uniformização de regras internacionais é um resultado direto da percepção pelos agentes privados atuantes no comércio internacional – bem como dos próprios países – de que regras internacionais uniformes são instrumentos mais eficientes para regular relações jurídicas que extrapolam as fronteiras dos países. Assim, verificamos que a consolidação de regras comerciais no cenário internacional pode se operar, sob certos limites, mesmo sem uma interferência dos Estados.

II. EM DEFESA DA UNIFORMIZAÇÃO LEGISLATIVA

É preciso melhor explicar como o processo de uniformização legislativa – acima destacado – pode ser um instrumento mais eficiente de regulação. Para tanto, é necessário compreender de que forma uma devida uniformização das regras tem o condão de proporcionar redução de custos e, portanto, trazer potenciais ganhos de eficiência.

Esta constatação se deve diretamente à existência de uma ampla diversidade de regras no cenário internacional, aliada a um cenário de incerteza pelas partes contratantes sobre qual legislação será efetivamente aplicada àquela relação comercial, bem como sobre como se processará a interpretação e aplicação de tal legislação. Todos estes aspectos acabam aumentando substancialmente os custos de transação dos contratos em geral¹².

¹¹ Criado em 1926, ainda sob a égide da extinta Liga das Nações, o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Internacional Privado, chamado de *UNIDROIT*, é uma organização não governamental, sediada em Roma, criado para promover a uniformização legislativa de matérias de direito internacional privado. Maiores detalhes disponíveis em www.unidroit.org.

¹² Os chamados “custos de transação” – conceito amplamente desenvolvido e utilizado pela Teoria Neo-Institucionalista e pela Análise Econômica do Direito – podem ser associados àqueles custos nos quais os agentes econômicos enfrentam quando recorrem ao mercado, ou seja, os custos nos quais os agentes incorrem na concretização de uma transação econômica. A literatura sobre o tema costuma destacar as transações econômicas em cinco estágios para esclarecer quais seriam as principais espécies de tais custos de transação. Em primeiro lugar, as partes incorreriam em custos associados à coleta de informações relevantes para aquela

Sobre esse tema, é oportuno realçar algumas peculiaridades dos contratos internacionais que os diferem em certa medida dos contratos domésticos. Contudo, para tanto, deve-se, em primeiro lugar, ter como premissa que todo e qualquer contrato proporciona invariavelmente alguma dose de risco, que, por sua vez, gera custos¹³. Esses riscos são potencializados quanto o contrato envolve a execução das obrigações nele contidas de forma diferida no tempo. Nesse sentido, este aspecto é intensificado ainda mais quando tratamos de contratos internacionais, visto a peculiaridade de estes se tratarem, via de regra, de contratos entre ausentes.

Como consequência dos pontos destacados, os contratos internacionais possuem uma maior dificuldade de monitoramento *ex post* do devido cumprimento de todas as obrigações pelas partes. Diferentemente de um mercado doméstico, no qual os agentes se conhecem e podem se monitorar com maior facilidade e menores custos.

Estes aspectos dos contratos internacionais dificultam a atribuição pelas partes de um grande valor quanto às suas respectivas reputações no mercado internacional. Assim, como resultado desse baixo valor atribuído à reputação, todos os incentivos potencialmente ligados a ganhos ou perdas reputacionais tendem a ser fracos, sendo assim, na grande maioria das vezes, inadequados para servirem como garantia adicional para as outras partes.

transação, desde informações sobre o produto, o mercado, o pretense parceiro comercial, até sobre a legislação etc. Em segundo lugar, teríamos os custos ligados à negociação propriamente dita, na qual as barganhas das partes geram custos para ambos, compreendidos, como exemplo, no tempo e esforço despendidos, no possível desgaste do relacionamento das partes, na contratação de advogados, viagens, etc. Ainda, os acadêmicos da Teoria Neo-Institucionalista destacam os custos da formalização e celebração dos contratos, como as burocracias necessárias, as possíveis autorizações governamentais necessárias, gastos com advogados, com viagens etc. Em quarto lugar, após a assinatura dos contratos, as partes incorreriam ainda em custos ao monitorar e gerenciar o cumprimento do contrato pelos parceiros, ao verificarem se estes estão de fato cumprindo com o acordado, evitando comportamentos oportunistas. Por último, as partes ainda podem vir a perceber os custos ligados a assegurar a devida execução do contrato, consubstanciados em eventuais cobranças das obrigações não adimplidas, custos com o acionamento do Poder Judiciário, com arbitragem, custos associados à renegociação das cláusulas do contrato etc. Para maiores detalhes sobre custos de transação, destacamos Ronald Coase, professor da Universidade de Chicago, que em dois artigos seminais, COASE, Ronald. The Nature of The Firm. *Economica*, n° 4, 1937 e COASE, Ronald. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, n° 3, 1960, alertou economistas, advogados e demais profissionais para o importante papel que o direito vigente desempenha sobre os custos existentes nas relações privadas, noção posteriormente cunhada pela hoje recorrente expressão de custos de transação.

¹³ Esses riscos estão associados a diversos fatores, dentre os quais, o possível descumprimento pelas partes de suas obrigações, a ocorrência superveniente de algum fato não previsto que altere substancialmente o ambiente contratual etc. Contudo, não se deve confundir risco com incerteza. Sobre a diferença entre ambos os conceitos, bem trataram Armando Castelar e Jairo Saddi: “incerteza significa apenas que não se têm garantias sobre o que vai ocorrer, enquanto o risco é uma incerteza estatisticamente mensurável” (CASTELAR, Armando e SADDI, Jairo. *Direito, Economia e Mercados*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005).

Por estes motivos, os contratos internacionais se trata que estes normalmente são negociados, celebrados e executados, em ambientes empresarias nos quais grandes relações comerciais duradouras são mais difíceis de serem estabelecidas.

As características acima mencionadas aumentam as chances de verificarmos eventuais problemas associados à grande assimetria de informações presente entre os contratantes internacionais¹⁴. Esta maior assimetria de informações entre as partes presentes nos contratos internacionais, bem como a falta de uma relação ou incentivos ligados à reputação dos agentes, acabam agravando a ocorrência de problemas e conflitos resultantes do que se costuma denominar de “seleção adversa”^{15,16}.

Do mesmo modo, a assimetria de informações entre as partes cresce quanto maior for a incerteza sobre qual será de fato a legislação aplicável àquela relação em um eventual conflito, bem como quanto a como se processará a interpretação e aplicação de tais regras.

¹⁴ A assimetria de informações está ligada a diferença de informações, relevantes àquela transação, que detidas e não compartilhadas pelos agentes econômicos. A existência de assimetria de informações entre os contratantes está diretamente associada à realidade complexa do ambiente negocial no qual os contratos são negociados, celebrados e executado, bem como à incerteza vinculada ao comportamento de agentes individuais. Nesse sentido, as partes devem também levar em consideração a possibilidade de os agentes adotarem comportamentos oportunistas, ou seja, buscarem a satisfação dos interesses próprios com malícia, manipulando ou ocultando informações ou intenções frente à outra parte da transação. Caso a possibilidade de condutas oportunistas não existisse, pactuar contratos seria extremamente mais simples, uma vez que não haveria necessidade de adaptar constantemente os contratos, bem como não haveria necessidade de coletar informações sobre condutas dos agentes, ou tampouco se originariam barganhas e conflitos, o que implicam em custos. Dentre os exemplos clássicos de mercados com comportamentos claramente oportunistas, podemos destacar o mercado de carros usados. Neste mercado, vendedores ocultam informações sobre seus carros que possam vir a desestimular os compradores. Assim, a tendência é que ocorra no mercado uma espécie de oportunismo pré-contratual denominada de seleção adversa, por meio do qual os produtos “bons” são progressivamente retirados do mercado, no qual, em última instância, sobre apenas produtos “ruins”. Esse processo se desenvolve na medida em que o preço pago por um produto “bom” é reduzido pelos possíveis riscos de existir deficiências omitidas pelos vendedores e que os compradores não podem facilmente visualizar (pensar em um carro batido e posteriormente consertado). Essa redução no preço acaba desincentivando os vendedores de produtos bons de ofertarem seus produtos. Assim, na medida em que as partes contratantes, não conseguem distinguir com clareza e exatidão qual o grau de confiabilidade e qualidade da promessa comercial dada pela outra parte, ambos acabam atribuindo uma menor confiança – refletida em um menor preço – para determinadas promessas que seriam mais valiosas. Igualmente, as partes podem vir a atribuir maior confiança, logo, um maior preço, para promessas com menor valor. Esse processo acontece de tal modo que, em última instância, promessas “confiáveis” são retiradas do mercado e, portanto, transações desejáveis para as partes deixam de ser realizadas, pois um atribui um preço menor do que o outro está disposto a negociar. De tal forma, a transação não se realiza, perdendo-se bem-estar. Para maiores informações sobre o tema, ver o célebre artigo AKERLOF, George. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, nº 3, 1970, pp. 488-500 e VARIAN, H. *Microeconomia: Princípios Básicos*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1999, cap. 35.

¹⁵ Este aumento é em grande parte derivado de fatores como a distância entre os contratantes, dificuldades em comprovar informações dadas, potenciais dificuldades com línguas diferentes, desconhecimento das leis, desconhecimento dos costumes, desconhecimentos dos entendimentos dos tribunais, dentre outros aspectos.

¹⁶ Ver nota de rodapé nº 11.

No mesmo sentido, a incerteza entre as partes cresce ainda mais na medida em que for maior a diversidade verificada entre as leis potencialmente aplicáveis àquela relação.

Contudo, deve-se ressaltar que as incertezas que circundam a relação entre as partes não se limitam apenas ao conjunto de normas legais aplicáveis àquela relação comercial. Tais incertezas também dizem respeito quanto a todo o ambiente institucional — formal e informal — no qual aquela relação comercial se desenvolve¹⁷.

Sobre esse assunto, em princípio devemos sempre refletir que diferentes regiões do mundo possuem diferentes culturas, hábitos e costumes. Essa ampla diversidade acaba refletindo em inúmeras práticas comerciais diferentes. Por sua vez, essas mesmas regras e costumes verificados na prática comercial, mas não positivados como direito vigente, exercem grande influência nas relações comerciais, não apenas dentro dos países, mas também entre agentes econômicos situados em diferentes Estados. Diante desta diversidade, em determinadas situações se pode verificar uma incompatibilidade de regras — formais ou informais — entre os países, o que pode criar obstáculos à negociação e ao andamento do contrato.

No que se refere às partes, estas, como serem racionais e informados sobre esses riscos, acabam os antevendo e os imputam no preço acordado. Dessa forma, esse aumento do preço, bem como dos demais custos associados às negociações complexas e a contratos menos seguros, gera uma perda de eficiência para toda a economia, podendo até, em última instância, impossibilitar que transações — em princípio possíveis e desejáveis — se realizem, proporcionando maior perda de bem-estar.

Estes problemas acerca dos riscos associados às incertezas que circulam as relações comerciais são agravados quando levamos em consideração — o que se costuma fazer na literatura especializada — o fato de as partes serem avessas a riscos¹⁸.

¹⁷ Podemos definir o ambiente institucional como o conjunto das “regras do jogo”, ou seja, no caso do comércio internacional, as regras nas quais as relações comerciais se desenvolvem. Estas regras podem ser regras econômicas, políticas, sócias, morais, e legais. O ambiente institucional formal estaria associado às leis promulgadas pelo Estado. Por outro lado, o ambiente institucional informal estaria ligado àquelas práticas e normas sociais que exercem grande influência no comportamento dos agentes. Essa diferenciação é trabalhada por grande parte da literatura associada à Teoria Neo-Institucional. Mais sobre o tema pode ser encontrado em: NORTH, Douglas. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990 e WILLIAMSON, Oliver E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract, *Journal of Economic Perspectives* 16. Agosto 2002, pp. 171-195.

¹⁸ Deve-se entender uma pessoa avessa a riscos como uma pessoa que estaria em uma situação melhor se não suportasse riscos tipicamente financeiros associados aquela situação. Assim, uma pessoa avessa a riscos poderia preferir pagar certo preço para alocar seus riscos para outros, contratando um seguro por exemplo.

Como destacamos acima, contratos comerciais internacionais, pela sua natureza e peculiaridades, geram maiores riscos para as partes envolvidas. Esse fato é bastante intuitivo, sendo preciso apenas mencionar o uso muito mais disseminado em contratos internacionais do que em contratos domésticos de instrumentos contratuais cujos objetivos são a alocação de riscos (exemplo de seguros, cartas de fiança, cláusulas *hardship etc*).

Para a devida compreensão dos pontos acima destacados, deve-se ter como premissa básica que em quaisquer negociações, sejam elas em âmbito nacional ou internacional, como em qualquer escolha, as partes contratantes — como seres racionais — visam à maximização de suas utilidades. Para tanto, as mesmas se lançam em condutas estratégicas, ou seja, observam e agem tendo em vista as condutas e escolhas feitas pela outra parte contratante, pretendendo sempre maximizar suas utilidades¹⁹.

Adicionalmente, é importante destacar que toda e qualquer escolha de um agente racional é tomada com base nas informações que este detém para calcular seus ganhos esperados nos diferentes desfechos possíveis daquela situação. De tal modo, quando um agente, após celebrar um contrato, se encontra diante da decisão de executar ou não o acordado, ele toma como vital para sua decisão os ganhos esperados cumprindo ou descumprindo o contrato, com base nas informações sobre eventuais ganhos e perdas.

Desta forma, para que o agente possa devidamente antever e precisar quais seriam seus ganhos ou perdas esperados em descumprindo o acordo, algumas variáveis vitais para esse cálculo são as sanções que um descumprimento lhe causará, desde as meramente reputacionais, até as impostas pelo ordenamento jurídico, sejam pecuniárias ou não.

Igualmente, as informações disponíveis sobre todos os aspectos daquela relação contratual — por exemplo, regras quanto à validade do contrato e suas cláusulas, sua

Desconsiderando que determinados agentes econômicos possam ter uma eventual tolerância de alguma parcela de risco, podemos ter como premissa de que a grande maioria dos agentes tentam transferir os riscos quando possível. Nesse sentido, podemos normalmente aumentar o ganho de utilidade de uma parte em dada transação, apenas alocando seus riscos para outras pessoas que podem melhor suportá-lo. Mais sobre o tema, favor ver SHAVELL, Steve. *Foundations of Economic Analysis of Law*, Cambridge: Harvard University Press, 2002, caps. 03 e 05.

¹⁹ Este comportamento estratégico, em se tratando de um agente considerado racional, é pautado por uma análise de quais os custos e benefícios esperados que estão associados às suas escolhas. Assim, a estratégia de maximização da utilidade é utilizada apenas até o momento no qual os ganhos potenciais com uma conduta superarem suas potenciais perdas. Como exemplo, pode-se citar a utilização de barganhas em algumas negociações. Nessas situações, as partes tendem a parar de barganhar quando acreditam que determinada conduta ou escolha pode, com grande risco, por toda a negociação a perder

formação, execução, coercibilidade etc — dependem de quais serão as normas aplicáveis aquele contrato, ou seja, à qual legislação estará aquela relação subordinada.

Devemos estar atentos ainda para o fato de que diversos contratos internacionais são celebrados em situações na quais incentivos proporcionados por normas informais são frequentemente fracos ou inadequados²⁰. Como consequência, as normas formais – ou legais – acabam adquirindo relevância redobrada. Essa conclusão reforça a noção de que uma melhora nas informações e no nível de certeza sobre o ambiente jurídico da relação comercial reduz os custos, facilitando as trocas e gerando ganhos de eficiência²¹.

Contudo, esta mesma questão se torna potencialmente conflitante em se tratando de um contrato internacional. Nessa hipótese, o contrato passa a ter diversos pontos de conexão com diferentes legislações, que por sua vez, podem adotar diferentes regras de direito internacional privado, remetendo a regência daquela relação para diferentes ordenamentos. Além disso, há também um grande risco e incerteza aliados a como se dará a interpretação e a aplicação de uma determinada legislação por um tribunal de outro país quando julgando um litígio²².

Portanto, deve-se ter em mente que as leis desempenham um importante papel, preenchendo as lacunas existentes nos contratos e funcionando em determinadas situações como “regras padrões” aplicáveis no silêncio do contrato sobre determinada questão.

²⁰ Exemplos de incentivos proporcionados por normas informais foram citados anteriormente no texto, como a reputação do agente, a possibilidade de monitoramento pela outra parte etc.

²¹ É interessante fazer alusão a uma situação bastante corriqueira no que tange aos contratos internacionais, qual seja: a cláusula da lei aplicável. Primeiramente, em se tratando de um contrato realizado dentro de um mesmo um país entre partes nacionais sem qualquer ponto de conexão com um direito estrangeiro, salvo a existência de alguma estipulação contratual em contrário, não há grandes dúvidas sobre qual a legislação que irá reger aquela relação. No Brasil é grande o debate doutrinário e jurisprudencial sobre a validade de cláusula de eleição de lei aplicável. Para maiores informações sobre esse debate, por todos, favor ver: ARAÚJO, Nádia. *Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira*. Rio de Janeiro: Renovar, 3ª ed., 2006. Contudo, na hipótese de as partes estipularem cláusula compromissória no contrato, a lei de arbitragem (Lei nº 9.307/96) em seu artigo 2º expressamente possibilita a escolha pelas partes de qual legislação irá reger aquela relação.

²² Apesar de se intensificar nos contratos internacionais, essa noção não é nova ou tampouco válida apenas para estes. A certeza sobre o conteúdo das leis, e como estas são interpretadas e aplicadas pelos tribunais, é antiga na humanidade, sendo notadamente importante no que tange a negócios e investimentos. Isto porque, no meio empresarial diversas escolhas são feitas e contratos fechados tendo em vista principalmente os ganhos financeiros futuros esperados, que são calculados em parte com base no arranjo institucional existente, devidamente descontados pelos riscos percebidos pelos agentes.

Sobre esse tema, vale destacar que uma característica intrínseca a todo e qualquer contrato é o fato destes serem sempre e necessariamente incompletos²³. Desse modo, as partes empreendem maiores ou menores esforços e recursos pretendendo preencher as lacunas de seus contratos, o que envolve mais custos.

Por esta perspectiva, a incompletude de um contrato é tanto maior quanto maiores forem os custos de se completar este mesmo contrato. Temos como conclusão lógica que a partir de um determinado ponto passa a ser eficiente – portanto, racional – deixar algumas lacunas nos contratos²⁴. Assim, as partes se vêem obrigadas a depositar certa dose de confiança nas leis e nos tribunais para completar tais lacunas *ex post*²⁵.

Ora, se ao contrário, as partes não têm certeza sobre como tais lacunas serão preenchidas *ex post*, elas tenderão a completar o contrato mais do que seria desejável e eficiente em um cenário de certeza quanto a quais as leis aplicáveis e à interpretação e destas. Ainda assim, mesmo se as partes pudessem prever qual a legislação aplicável para aquela relação e pudessem também prever o conteúdo desta legislação, somente todo este processo de aprendizagem e cumprimento de um ordenamento jurídico não-familiar elevam em sobre medida os custos de celebração e execução do contrato²⁶.

É exatamente em virtude das idéias acima trabalhadas que normas internacionais uniformes, tal com a Convenção de Viena para Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CVIM), possuem o imenso potencial de reduzirem os riscos e os custos

²³ Esta conclusão deriva principalmente de dois fatores. Primeiro os agentes possuem uma racionalidade instrumental, ou seja, pautam seus comportamentos voltados para obtenção de maximização de seus objetivos razoavelmente bem definidos, por exemplo, lucros maiores. Contudo, muitas vezes esses agentes não possuem a plena capacidade de maximizar esses objetivos. O primeiro limite é o cognitivo, que consiste na dificuldade de colher, processar e transmitir todas as informações existentes na realidade, dificuldade de listas as possíveis jogadas dos outros adversários e de antever as conseqüências das mesmas. Porém, esse limite não gera grandes problemas em ambientes muito simples. Assim, deve-se também levar em conta a complexidade, entendida como um grande número de fatores exógenos relevantes influenciando os resultados. Bem como a incerteza, ou seja, eventos futuros que afetam as conseqüências que o agente não conhece quando no momento da incerteza. Nesse cenário, os agentes não têm capacidade calcular conseqüências e, assim, de adaptar aos contratos todas as possibilidades de suas condutas. Não há como ter total listagem e planejamento de condutas frente aos eventos futuros. Assim, todos os contratos seriam em algum grau incompletos. Além disso, há uma impossibilidade de um planejamento completo *ex ante*, sendo, portanto, necessárias adaptações *ex post*, que consistem em maiores custos. Para maiores informações sobre o tema, favor ver: KLEIN, Peter. New Institutional Economics, *Encyclopedia of Law and Economics*, Universiteit Utrecht, 1999.

²⁴ Esse ponto é exatamente aquele no qual os custos esperados para preencher mais o contrato supera os ganhos esperados com tal conduta.

²⁵ Ou seja, no advento de um conflito decorrente da execução das obrigações daquele contrato.

²⁶ Sobre este tema, podemos citar: LINARELLI, John. *The Economics of Uniform Laws and Uniform Lawmaking*, University of La Verne College of Law, p. 09.

econômicos das transações, facilitando enormemente o desenvolvimento do comércio internacional e gerando riquezas²⁷.

III. RESPOSTAS AOS QUESTIONAMENTOS DA UNIFORMIZAÇÃO.

Há quem defenda que, para podermos apreciar se o processo de uniformização das regras internacionais de fato favorece a redução de custos de transação, deveríamos levar também em consideração o que se denominou de grau de “sofisticação jurídica” das partes²⁸. Essa “sofisticação” refere-se – em grande medida – ao conhecimento e à importância que as partes atribuem à questão da escolha da lei aplicável, bem como às suas conseqüências. No mesmo sentido, essa mesma “sofisticação” reflete-se nos custos que as partes incorrem negociando qual a lei aplicável a um contrato.

Ainda de acordo com essa linha de pensamento, pequenos negociantes tenderiam na grande maioria das vezes a focarem-se mais na negociação e na definição das cláusulas essenciais do contrato, tendo deste modo, menor nível de “sofisticação jurídica”. Estes pequenos agentes comerciais não emprenderiam muitos esforços, recursos e tempo discutindo cláusulas acessórias – tal como a cláusula de lei aplicável. Isso dar-se-ia em grande parte ao fato de que estes pequenos negociantes considerariam a cláusula de lei aplicável “sem muita importância”, ou como relevante apenas em um eventual conflito, o que não consideram provável naquela fase de celebração dos contratos.

²⁷ Todas as características e efeitos – acima descritos – acabam tendo maior impacto nos pequenos negociantes. Grandes companhias com amplas estruturas empresariais já acostumadas a contratar internacionalmente podem conseguir – com maior facilidade – construir uma rede de relações duradouras e assim, consolidar uma reputação, que, como dito anteriormente, mitiga – ao menos em parte – os efeitos associados à insegurança quanto a lei aplicável. Ainda, grandes companhias, normalmente, podem arcar com caros advogados e dispendiosas arbitragens, nas quais as mesmas podem escolher livremente *ex ante*, qual a legislação que será aplicada àquele contrato em questão, sem ser submetidas às regras de direito internacional privado de diferentes ordenamentos. Ao contrário, pequenos e novos negociantes normalmente não possuem o aporte financeiro ou a tradição de grandes companhias já amplamente inseridas no comércio internacional. Dessa forma, aqueles acabam incorrendo, relativamente, em maiores custos de transação para negociarem e celebrarem contratos internacionais. Tais custos podem, em última instância, chegar a tal ordem que tornem a celebração de contratos internacional não lucrativa, portanto, não racional. Como resultado, transações em princípio desejáveis, pois potencialmente eficientes, deixam de ser realizadas, acarretando em perda de utilidade não apenas para as partes que deixaram de contratar, mas também para toda a sociedade, uma vez que toda esta se beneficia com as trocas entre agentes econômicos.

²⁸ Neste sentido, podemos destacar: CUNIBERTI, Gilles. *Is The CISG benefiting anybody?*, Forthcoming, Vand. J. Transnation'l L. 2006.

Diante destas premissas, para agentes econômicos sem muita “sofisticação jurídica” não haveria grandes diferenças em contratar nacional ou internacionalmente. Vez que estes simplesmente não incorreriam naqueles exatos custos que – como se defendeu acima – seriam reduzidos com a uniformização legislativa. Nesse sentido, apesar de todas as peculiaridades dos contratos transnacionais acima expostas, para estes agentes econômicos o custo de contratar internacionalmente não seria consideravelmente maior do que contratar nacionalmente.

Refletindo sobre esta linha de argumentação, é possível conjecturar que – mesmo tratando-se de entes econômicos com pouca “sofisticação jurídica” – a CVIM pode, ainda assim, trazer benefícios e economias de custos de transação *ex post*, ou seja, aqueles custos incorridos após a celebração do contrato²⁹. Ainda que as partes possam não estar, na celebração do contrato, preocupadas com qual será a lei aplicável àquele instrumento particular, mesmo nessas situações, caso um conflito surja, elas se verão obrigadas a enfrentar a questão sobre qual legislação que irá ditar a resolução de um eventual litígio. A resposta a essa pergunta é vital tanto para a escolha da estratégia de negociação, quanto para o resultado da análise dos custos e benefícios dos agentes.

Assim, a CVIM também traz benefícios apenas ao facilitar e gerar economia de custos com a resolução de uma disputa. Isto ocorre principalmente pelo fato de que com a existência e aplicação da CVIM, as regras aplicáveis são muito mais facilmente determinadas pelas partes e pelos julgadores do que utilizando um complexo raciocínio com sucessivas remissões pelas regras de direito internacional privado dos diversos ordenamentos jurídicos relacionados ao contrato.³⁰

Portanto, a CVIM ao aumentar a certeza jurídica existente no comércio internacional, diminui também os custos *ex post*, para aqueles agentes econômicos que, em princípio, não suportam grandes custos *ex ante* com a negociação e antecipação de problemas de insegurança acerca da legislação aplicável aos seus contratos internacionais.

Deste modo, a uniformização das regras sobre contratos internacionais proporcionada pela CVIM torna a definição de qual a lei aplicável ao contrato mais fácil,

²⁹ Como exemplo de custos de transação *ex post*, podemos citar aqueles custos ligados a resolução de um conflito, como honorários de advogados, custas judiciais, honorários de árbitros etc.

³⁰ Cumpre lembrar que o direito brasileiro não admite a dupla remissão (Art. 16 do Decreto-Lei nº 4.657 de 4 de setembro de 1942 – Lei de Introdução ao Código Civil).

segura e previsível, portanto, mais barata. A Convenção – ao menos teoricamente – deveria ser conhecida por ambos os contratantes, sendo estranha e desconhecida por nenhum. As partes reduzem assim, custos de determinarem qual a legislação aplicável e os custos de aprendê-la. Por conseguinte, há um ganho de eficiência mesmo que ignorássemos a redução dos custos acima trabalhada e se considerarmos apenas um momento *ex post* da instauração de um conflito ou de um potencial conflito.

Outras críticas associadas a CVIM se referem às supostas deficiências associadas aos trabalhos de discussão e redação da mesma³¹. Podemos encontrar na literatura diversos argumentos no sentido que as influências políticas existentes nos bastidores da convenção, no qual participavam diversos Estados, dentre os quais o Brasil, e Organismos Internacionais acabaram resultando na aprovação de regras com base na assunção de compromissos recíprocos. Nessa perspectiva, determinadas regras presentes hoje no texto da CVIM na realidade teriam sido aprovadas apenas pelo fato de serem as únicas sobre as quais conseguisse obter certo consenso e não necessariamente pelo fato destas regras serem melhores se individualmente consideradas.

Esse último argumento explora o fato de a CVIM usar em larga medida termos e conceitos vagos, pois são mais fáceis de obter consenso. Em consonância, essa falta de precisão poderia dar margem a diferentes interpretações pelos inúmeros tribunais estatais e arbitrais encarregados de interpretar e aplicar o texto da CVIM na resolução dos conflitos.

Sobre esse ponto, cabe um breve comentário de cunho jus-filosófico. Como muito bem ressaltado por Hart, o processo legislativo em geral, dado que elaborado por homens, requerer uma textura aberta da linguagem empregada³². Esta constatação deriva, primeiramente, do fato de que é inerente ao homem uma relativa ignorância de fato. Isto é, no mundo em que vivemos ao mesmo tempo em que não possuímos um número determinado e previamente conhecido de todos os aspectos sociais, percebe-se um desconhecimento humano racional de todos os modos sobre como o homem poderia atuar em virtude destes aspectos sociais.

³¹ Por todos, podemos citar: GILLETE, Clayton P. e SCOTT, Robert E. *The Political Economy of International Sales Law*, *New York University Law and Economics Research Paper Series*, Working Paper n° 05-02, disponível em <http://ssrn.com/abstract=709242>.

³² HART, H.L.A., *The Concept of Law*, Nova York: Oxford University Press. 1961.

Dessa forma, não há como a lei – por sua natureza antecipada à realidade e elaborada por homens – estatuir a exaustão as regras de conduta para cada cenário de possibilidades futuras. Em segundo lugar, como consequência desta ignorância de fato, inerente ao ser humano, haverá uma relativa indeterminação quanto à finalidade da conduta juridicamente aceita. Em palavras mais simples, como não se pode conhecer de antemão todos os casos que irão surgir, não se tem como saber como o direito os regularia.

Assim sendo, resta claro que o direito, quando reduzido apenas à norma positivada, não se trata de uma ciência que possui resposta em todos os casos. Há sempre a necessidade de abertura a averiguação de novos casos³³.

Deste modo, o argumento que a existência de termos vagos e genéricos seria uma infelicidade da CVIM – e amostra de seu insucesso – é totalmente indevido e precipitado. Isto porque a incapacidade de regular de forma exaustiva todas as relações jurídicas é elemento inerente ao processo legislativo, e assim, a todo o direito. Esta incapacidade é ampla e previamente conhecida, cabendo ao próprio ordenamento jurídico de cada nação adotar as fórmulas jurídicas entendidas cabíveis para suprir tais lacunas³⁴.

Nesse sentido, a própria CVIM – em consonância com os ordenamentos de tradição romano-germânica – dispôs, conforme seu artigo 7(2), como solução, a utilização dos princípios gerais do direito que inspiraram a convenção, e por último, a lei aplicável segundo as regras de direito internacional privado³⁵. O questionamento que se figura passa a ser, então: quais seriam os princípios gerais inspiradores? É possível um julgador identificar quais são tais princípios de um maneira previsível para as partes? Felizmente – como corroborado doutrinariamente – a resposta é positiva^{36,37}.

³³ Pois como bem ressalta Hart “quando surge o caso não contemplado, confrontamos a solução em jogo e podemos resolver a questão através da escolha entre os interesses concorrentes, pela forma que melhor nos satisfaz.” (HART, Herbert. *O conceito de direito*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 4ª edição. 2005. p.142). Ressalte-se que quando Hart utiliza a expressão “caso não contemplado” está indicando não aquele caso simples que pautou o legislador em sua determinação, mas sim aqueles tantos outros que não estão retratados no texto da norma, em decorrência da impossibilidade de o ser humano de antemão prever tudo.

³⁴ No Brasil, a Lei de Introdução ao Código Civil prevê em seu artigo 4º a análise dos princípios gerais do direito, como forma de balizar as interpretações decorrentes de ausência de norma específica incidente sobre determinada relação jurídica.

³⁵ CVIM, artigo 7(1): “Questions concerning matters governed by this Convention which are not expressly settled in it are to be settled in conformity with the general principles on which it is based or, in absence of such principles, in conformity with the law applicable by virtue of the rules of private international law”.

³⁶ Nesse sentido, podemos citar EÖRSI, Gyula, em sua obra anteriormente citada: “As mentioned above, the main provision of article 17 ULIS, namely, that gaps should be filled “in conformity with the general principles on which the present law is based” was much criticized. What are these general principles? It is

De tal modo, os benefícios resultantes da uniformização legislativa – elemento motivador da CVIM – diante de algumas incertezas associadas à interpretação e à aplicação das normas da CVIM, podem ser questionados. Contudo, deve-se ter em mente que tais incertezas são intrínsecas ao processo legislativo – conforme acima explicitado.

Não se pode realizar uma correlação direta entre aquelas incertezas e um possível insucesso de a CVIM atingir alguns de seus resultados – maior uniformidade prática, menores custos, maior previsibilidade etc. Até porque, em face dos conceitos abertos, dispostos em alguns momentos no texto legal, a Convenção, estabelece, em seu artigo 7(1), certos parâmetros a serem utilizados para dar contornos globais aos conceitos abertos, direcionando uma interpretação mais uniforme³⁸.

Vejamos, a título de exemplo, o conceito de *international character*, expressão estabelecida no artigo 7(1) da CVIM, que aponta para a necessidade de os tribunais pautarem a interpretação e aplicação dos dispositivos da convenção com vista à natureza internacional do contrato em análise. Essa diretriz interpretativa está associada à tentativa de evitar que os julgadores se infiltrem no direito pátrio para balizar suas interpretações³⁹.

certainly possible to find such principles within CISG; What is more, it is possible to find such general principles outside ULIS, as has been shown by Dolle. However, it is unclear whether these are of any use. Dolle mentions Treu und Glaube, which appears as good faith in article 7(1) CISG. He refers to freedom of contract, which figures in article 6 CISG governing formalities; to the quality of reasonable man; to its historical relationship to the *Natur des Sache* of the Law of Nature; to abuse of right; and to *venire contra factum proprium*. The latter two may certainly be regarded as general principles, although they may also belong to the sphere of good faith. Thus the majority of these principles are either expressly incorporated into CISG or are too vague and distant”.

³⁷ Como exemplos destes princípios, pode-se citar os principais: (i) autonomia do contrato; (ii) vedação ao abuso de direito; (iii) boa-fé; (iv) expectativas de um homem razoável; (v) proibição do *venire contra factum proprium* etc.

³⁸ Sobre esse aspecto, é importante lembrarmos que – com o objetivo de mitigar potenciais efeitos danosos decorrentes de divergências jurisprudenciais – o próprio texto da CVIM, em seu artigo 7, determina que os aplicadores da CVIM levem em consideração o caráter internacional das transações por ela reguladas na interpretação e aplicação de seu texto. Contudo, esta previsão se trata meramente de uma norma interpretativa, não havendo instrumentos para vincular qualquer julgador a aplicação de uma determinada interpretação dentre diversas possíveis. Até porque esta tendência de um julgador utilizar conceitos e práticas, que conhece e está acostumado, para julgar uma questão levada até ele pode ser considerada bastante natural, e até previsível, na medida em que toda interpretação é um ato de vontade, sendo fortemente influenciada pelos atributos pessoais do intérprete. Contudo, esta pré-disposição de aplicação de seus direitos nacionais, pode acabar prejudicando em grande escala o principal objetivo culminado pelos redatores da CVIM, conforme acima destacado, qual seja: uma uniformização legislativa em prol de maior certeza jurídica para as partes.

³⁹ Assim, os julgadores não devem utilizar conteúdos de cunho jurídico nacional, sob pena de que se cada tribunal realizar este exercício, e colocará em cheque todo o processo de uniformização legislativa e todos os benefícios a ele associados. Nessa última hipótese, os conceitos ficarão eivados de elementos jurídicos particular de cada nação, chegando a resultados práticos caso a caso por demais diferenciados, o que instalaria um ambiente de incerteza e imprevisibilidade, portanto maiores custos e riscos.

Outra expressão de destaque, disposta no já referido artigo 7(1) da CVIM, é a *regard to the need to promote uniformity in its application*. Por tal dispositivo, os aplicadores da CVIM devem entender a necessidade de se levar em consideração, em grande medida, decisões anteriores com relação a casos similares julgados à luz da CVIM. Isto é, devem os julgadores buscar, ao máximo, casos já apreciados por tribunais sobre o tema e na medida do possível, procurarem se guiar pelos entendimentos e conceitos já construídos pelas decisões anteriores, visto se tratarem de legítima fonte do direito.

No que diz respeito à alusão da necessidade de se enxergar os princípios gerais que inspiraram a Convenção, também não cabem as críticas acima expostas. Deste modo, é necessário afirmar que qualquer incompletude normativa que possa surgir em uma situação específica, não deve ser motivo de descrédito para com a CVIM. Isto porque, conforme já explicado, a possibilidade de o direito prever tudo é ilusória, tendo assim, cada ordenamento jurídico adotado os medicamentos possíveis para reverter prováveis inseguranças jurídicas resultantes de tal abertura do direito.

Assim, os argumentos críticos da linguagem, por mais que expostos por uma doutrina autorizada, não merecem prosperar. A existência de deficiências na uniformização legislativa – ligadas à interpretação e aplicação das leis pelos tribunais – é um problema inerente a qualquer sociedade estruturada com diferentes órgãos e pessoas dotados de função judicante.

Não há instrumentos para se garantir que todas as decisões aplicando as mesmas regras específicas serão necessariamente iguais. Na realidade, uma uniformidade desta magnitude seria até indesejável, uma vez que os debates e divergências jurisprudenciais proporcionam benefícios para a sociedade e para o direito. Idéias, conceitos e entendimentos são modificados e consolidados com base em decisões jurisprudenciais. Essa deferência a decisões de tribunais não é apenas importante nos sistemas jurídicos associados à tradição anglo-saxão, mas também é cada vez mais presente nos sistemas de tradição romano-germânica, especialmente na medida em que as diferenças entre os dois sistemas se reduzem e ambos convergem mais e mais.

Mesmo se destacarmos que um cenário de possíveis divergências gere insegurança, a realidade é que nunca nenhum país ou Organização Internacional que tenha assinado ou ao menos participado das negociações e da redação do texto da CVIM tiveram,

ou poderiam ter, a pretensão de esgotar completamente a insegurança nas relações transnacionais. Tampouco objetivaram estabelecer uma total previsibilidade quanto os desfechos dos conflitos derivados de contratos internacionais. Quaisquer vontades ou pretensões nesse sentido seriam demais ilusórias e completamente irrealistas⁴⁰.

Este mesmo raciocínio pode ser integralmente aplicado ao direito internacional. Uma Convenção ou um Tratado que integre diversos países sob regras comuns, não tem por objetivo consolidar uma única realidade social, com total previsibilidade das decisões jurisprudenciais e arbitrais em diversos territórios e ordenamentos jurídicos distintos. Nesse sentido, tais como outras Convenções ligadas ao desenvolvimento do comércio internacional, o objetivo da CVIM é apenas o estabelecimento de um ponto de partida único, consubstanciado em um texto comum que sirva de começo para as interpretações.

Essa função não deve ser subvalorizada, pois é de grande importância. Toda e qualquer interpretação de um texto, seja ele jurídico ou não, tem como ponto de partida inafastável o que está escrito e, por mais que o esforço interpretativo não se esgote no simples corpo do texto, não pode extrapolar para além das letras⁴¹. Mesmo que aceitemos e até valorizemos determinadas soluções, não é permitido que se extraia de uma frase uma interpretação além daquela derivada dos significados das palavras, sob pena de se tratar de atividade inventiva, recaindo-se em inaceitável arbítrio, condenável pelos princípios mais elementares formadores de um Estado Democrático de Direito.

Do mesmo modo, não podemos afirmar que pelo simples fato de duas pessoas dispares em locais distantes julgarem casos com características relativamente similares de forma diferentes reina a insegurança e assim, toda medida em prol de uma uniformização é ineficaz.

⁴⁰ A existência de certa imprevisibilidade sobre o que será decidido é inerente a qualquer sistema de solução de controvérsia imparcial e independente. A pretensão de o direito ser algo completo e esgotável em si mesmo – tal como preconizado ao longo do século XIX e XX – foi felizmente abandonada já há diversos anos. Atualmente o direito é visto como algo mutável e que sofre constante evolução e influência de diversos outros ramos do pensamento humano – como filosofia, economia, ciências políticas, sociologia, psicologia etc. Do mesmo modo que os costumes e práticas, as leis e as decisões jurisprudenciais também variam nas diferentes sociedades e função do lugar e tempo.

⁴¹ Nesse sentido, podemos destacar a afirmação de Francesco Ferrara: “A interpretação literal é o primeiro estágio da interpretação. Efectivamente, o texto da lei forma o substrato de que deve partir e em que deve repousar o intérprete. Uma vez que a lei está expressa em palavras, o intérprete há de começar por extrair o significado verbal que delas resulta, segundo a sua natural conexão e as regras gramaticais”. FERRARA, Francesco, *Interpretação e aplicação das leis* (traduzido e prefaciado por Manuel A. D. de Andrade), Coimbra: Arménio Amado, 1933, p. 34. No mesmo sentido, dentre outros, veja SILVEIRA, Alípio, *Hermenêutica no direito brasileiro*, 1º volume. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1968, p. 9.

Igualmente, por mais que a CVIM não extinga a imprevisibilidade das decisões, este instrumento de direito internacional privado, ainda assim, desempenha um papel vital na promoção de uma maior estabilidade nas relações internacionais. A CVIM cumpre seu papel por justamente estabelecer um padrão comum, um ponto de partida que os julgadores, de qualquer local ou época, não podem ignorar injustificadamente, sob pena de excederem suas funções judicantes e terem suas decisões questionadas⁴².

Por fim, devemos ter em mente que a CVIM se trata de mais um passo em prol de uma uniformização legislativa das relações transnacionais. Esse processo de uniformização, com todos os benefícios e críticas acima destacados, não irá se aperfeiçoar, tampouco se completar, de forma imediata ou mesmo em um curto espaço de tempo. Ao contrário, esse processo se dará de forma gradual. Do mesmo modo, a qualidade de como essa harmonização será realizada – e aplicada – também irá melhorar progressivamente, especialmente quanto maior for o consenso a que se chegar quanto à regulação de determinadas matérias.

IV. A CONVENÇÃO DE VIENA PARA COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS.

A CVIM configura como um grande avanço no esforço internacional de unificação das regras de direito internacional privado. Esse esforço tem como marco inicial a criação já anteriormente mencionada dos princípios do *UNIDROIT*, ainda na década de 20. Após décadas de estagnação, os trabalhos em prol deste objetivo foram retomados, resultando em duas Convenções Internacionais celebradas em Haia, a saber: a Lei Uniforme sobre Compra e venda Internacional de Bens Móveis Corpóreos e a Lei Uniforme sobre a Formação de Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (ambas aprovadas em Haia em 1º de julho de 1964).

⁴² Adicionalmente, é oportuno ressaltar que caso aceitássemos que os problemas levantados pela literatura e acima tratados de fato pudessem criar certos empecilhos a um melhor desenvolvimento das transações comerciais internacionais, ainda assim, poderíamos pensar em saídas, em soluções institucionais ou até mesmo comportamentais para pretende minorar ou até extinguir estes obstáculos. Como exemplo, podemos vislumbrar a atribuição, pelos próprios órgãos julgadores responsáveis para interpretação e aplicação da CVIM, de uma maior importância às decisões anteriores envolvendo a CVIM. Ao atribuímos um maior peso às prévias decisões do que às definições peculiares dos direitos internos, especialmente no que tange a interpretação dos termos e conceitos vagos, contribuimos para a consolidação de uma jurisprudência mais uniforme acerca da interpretação e aplicação de certas regras.

Contudo, estas duas convenções não tiveram grande aceitação e adesão no cenário internacional. As maiores críticas a elas dizem respeito a uma suposta influência exacerbada da tradição jurídica e comercial da Europa Ocidental, não abarcando os interesses e necessidades das demais regiões do planeta. Tal aspecto estava em grande medida ligado o amplo domínio dos países europeus nos trabalhos das referidas Convenções.

Deste modo, em 1966 foi criada a Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional, conhecida por sua sigla em inglês: *UNCITRAL*. Esta Comissão foi criada como o objetivo principal de reformar as Convenções de Haia. O projeto de elaboração da CVIM buscou uma nova lei uniforme no que tange à regulação dos contratos internacionais^{43,44}. Dentre os principais objetivos do projeto de redação da CVIM, pode-se destacar a criação de uma legislação uniforme internacional, a qual não incorporasse e promovesse apenas interesses peculiares de poucos países, tampouco a influência desequilibrada de somente uma tradição jurídica.

Este trabalho culminou com a Conferência em Viena entre os dias 10 de março a 11 de abril de 1980, resultando na consolidação do texto CVIM⁴⁵. Apesar de ter sido finalizada em 1980, a CVIM só entrou em vigor em 01 de janeiro de 1988, após atingido o mínimo de ratificações⁴⁶.

A CVIM, como lei internacional material, dispõe sobre a regulação das relações comerciais transnacionais. Atualmente, a CVIM possui a adesão de dezenas de países – atualmente 71 países ratificaram a convenção –, tratando-se de um importante marco no

⁴³ Para tanto, foi integrado um grupo de estudo inicialmente composto por 14 países, tendo a posterior presença de mais um, chegando-se ao número final de 15, a saber: Brasil, Estados Unidos da América, França, Ghana, Hungria, Índia, Irã, Irlanda do Norte, Japão, Kênia, México, Noruega, Reino Unido da Grã Bretanha, Tunísia e União das Repúblicas Soviéticas.

⁴⁴ Sobre tal contexto, particularmente em relação às dificuldades enfrentadas pela compatibilização de interesses e perspectivas diversas, bem elucidou a professora Patrícia Galindo da Fonseca: “A barreira dos diferentes sistemas jurídicos (“common law” versus “civil law”) não era a única a ser vencida. A questão concernente ao regime político adotado (bloco socialista X bloco capitalista), a divergência de interesses entre primeiro e terceiro mundo, a questão cultural, enfim, várias eram as barreiras a serem enfrentadas.” (FONSECA, Patrícia Galindo da. *O Brasil perante uma nova perspectiva de direito mercantil internacional*, disponível em www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fonseca.html, pp. 06).

⁴⁵ É oportuno mencionar que o Brasil participou ativamente dos trabalhos, integrando inclusive o Comitê responsável pela versão final da CVIM em seis idiomas oficiais (árabe, chinês, espanhol, francês, inglês e russo).

⁴⁶ CVIM, artigo 99 (1): “This Convention enters into force, subject to the provisions of paragraph (6) of this article, on the first day of the month following the expiration of twelve months after the date of deposit of the tenth instrument of ratification, acceptance, approval or accession, including an instrument which contains a declaration made under article 92”.

direito internacional⁴⁷. A referida Convenção foi formulada em virtude da percepção de latentes necessidades econômicas para a elaboração de uma norma material supranacional que possibilitasse a uniformização das leis que regem contratos internacionais. Até porque como bem elucidou Lauro Gama Jr.: “a regulação internacional dos contratos é tanto mais necessária quanto se verifica a inadequação dos direito nacionais para definir e interpretar satisfatoriamente conceitos intrinsecamente internacionais”⁴⁸.

IV.1. ÂMBITO DE APLICAÇÃO DA CONVENÇÃO

IV.1.1. Âmbito Material

Para o início do exame dos aspectos jurídicos da CVIM é imprescindível a análise sobre quais relações contratuais a Convenção é aplicável.

A CVIM resolve o problema da internacionalidade da compra e venda. Ou seja, resolve as discussões de quando um contrato de compra e venda deve ser caracterizado como internacional. Anteriormente à CVIM havia diversos entendimentos do que se poderia qualificar como um contrato internacional. Poder-se-ia considerar um contrato internacional quando as mercadorias devessem ser entregues em um país outro que não aquele onde se contratou. Também poder-se-ia atribuir o caráter internacional ao fato de o vendedor e o comprador terem seus estabelecimentos em países diferentes. Ainda, poder-se-ia entender um contrato como internacional quando o pagamento do preço ajustado devesse ser feito em país diverso daquele que se encontram as partes. Pretendendo acabar com as divergências, a Convenção estabeleceu um critério objetivo para estabelecer o que deve ser enquadrado como um contrato de compra e venda internacional de mercadorias⁴⁹.

Este critério está previsto no artigo 1 da CVIM, o qual dispõe que a aplicação da Convenção em contratos internacionais de compra e venda de mercadoria ocorre entre partes que tenham seus estabelecimentos em países distintos, quando ou (i) tais Estados tiverem ratificado a Convenção, ou ainda, quando (ii) as regras de direito internacional

⁴⁷ Maiores dados e informações sobre países e Organismos Internacionais que ratificaram a CVIM e que participaram de sua redação, bem como os trabalhos que resultaram no texto final aprovado, estão disponíveis nos *websites*: www.cisg.law.pace.edu e www.uncitral.org.

⁴⁸ GAMA, Lauro Jr., A convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias – 1980: essa grande desconhecida, *Revista de Arbitragem e mediação*, nº 09. abr/jun 2006. p.142.

⁴⁹ É importante ressaltar que o mesmo critério já constava nas Convenções anteriores, mas tal previsão não resolveu a discórdia doutrinária.

levarem a aplicação da lei de um Estado que ratificou a CVIM – nesse caso sendo subscritor apenas um deles⁵⁰. Assim, a CVIM poder ser aplicada a contratantes brasileiros independentemente de o Brasil não a ter ratificado pode servir como argumento para justificar a ratificação da mesma. Isto porque na medida em que diversos países com relevante participação no comércio internacional com o Brasil já ratificaram a convenção podemos ter a aplicação da CVIM à partes brasileiras a partir da hipótese contida no artigo 1 (1) (b).

Ressaltemos que o mencionado artigo 1 não é norma mandatória. Isto porque a CVIM elevou em grande medida a autonomia da vontade das partes. Assim, por expressa disposição contratual, podem as partes escolher outra norma como aplicável ao caso, apesar de a CVIM ser inicialmente a norma aplicável⁵¹. Este é um dos pontos mais meritórios da presente Convenção. Ao outorgar às partes tamanha liberdade contratual, possibilita-se as mesmas adaptarem as normas que regerão seu contrato as características e peculiaridades de sua relação comercial.

No que diz respeito ao ponto de vista material, são reguladas pela presente Convenção todos os contratos de compra e venda internacional de mercadorias que não se enquadrem nas exceções dispostas no artigo 2⁵². Podemos dividir estas exceções em três grupos. O primeiro, integrado pela alínea “a”, elucida que a CVIM não se aplica quando as mercadorias forem adquiridas para uso pessoal, familiar ou doméstico, requerendo-se que o vendedor saiba – ou que devesse saber – de tal intenção do comprador, sob pena de aplicar-se a CVIM⁵³. O segundo compõe-se das vendas realizadas em hasta pública e em execução

⁵⁰ CVIM, artigo 1: “(1) This Convention applies to contracts of sale of goods between parties whose places of business are in different States: (a) when the States are Contracting States; or (b) when the rules of private international law lead to the application of the law of a Contracting State. (2) The fact that the parties have their places of business in different States is to be disregarded whenever this fact does not appear either from the contract or from any dealings between, or from information disclosed by, the parties at any time before or at the conclusion of the contract. (3) Neither the nationality of the parties nor the civil or commercial character of the parties or of the contract is to be taken into consideration in determining the application of this Convention.”

⁵¹ CVIM, artigo 6: “The parties may exclude the application of this Convention or, subject to article 12, derogate from or vary the effect of any of its provisions.”

⁵² CVIM, artigo 2: “This Convention does not apply to sales: (a) of goods bought for personal, family or household use, unless the seller, at any time before or at the conclusion of the contract, neither knew nor ought to have known that the goods were bought for any such use; (b) by auction; (c) on execution or otherwise by authority of law; (d) of stocks, shares, investment securities, negotiable instruments or money; (e) of ships, vessels, hovercraft or aircraft; (f) of electricity.”

⁵³ Trata-se do mecanismo adotado pela CVIM para remediar a assimetria de informações do contrato internacional – com pouca interação entre as partes – não podendo pretender que o vendedor saiba das

judicial. O terceiro inclui os contratos de compra e venda de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda, de navios, embarcações, aerobarcos e aeronaves e de eletricidade. Ainda, se incluem no terceiro grupo os casos enumerados no artigo 3^{54,55}.

IV.1.2.Âmbito Formal.

Conforme se depreende do artigo 4 da CVIM, esta tem força normativa essencialmente no que diz respeito à formação do contrato e as obrigações resultantes do mesmo⁵⁶. Diversamente, a CVIM não regula aspectos ligados à validade do negócio jurídico – excepcionando-se a parte final do caput do artigo 4 –, tampouco regula a transferência de propriedade. Estes aspectos são deixados para a jurisdição aplicável àquela relação.

Inteligentemente assim estabeleceu os redatores da CVIM, posto que o contrário seria elemento bastante eficaz para derrubar sua uniformidade interpretativa e, conseqüentemente, sua adoção universal e sucesso como norma de direito material internacional. Isso porque a dificuldade em se atingir consenso em relação a matérias que dizem respeito à formação e às obrigações de ambas as partes em um contrato internacional já é amplamente visível, tendo diversas outras falhado na elaboração de legislação com tal abrangência. Assim, caso os elaboradores da mesma tivessem buscado dispor sobre questões de validade do negócio jurídico internacional, os objetivos e benefícios da CVIM

intenções subjetivas, e que por longe passaram de materialização contratual, do comprador, não sendo então prejudicado por aplicações de legislações diferenciadas da que pensava ser incidente – a CVIM. Onerou-se ao comprador elucidar o caráter pessoal do uso das mercadorias adquiridas, a não ser quando tal puder ser percebido, inegavelmente pelo vendedor.

⁵⁴ CVIM, artigo 3: “(1) Contracts for the supply of goods to be manufactured or produced are to be considered sales unless the party who orders the goods undertakes to supply a substantial part of the materials necessary for such manufacture or production. (2) This Convention does not apply to contracts in which the preponderant part of the obligations of the party who furnishes the goods consists in the supply of labour or other services.”

⁵⁵ Tema relevante diz respeito a o que, ou ao *quantum*, caracterizaria o fornecimento de “parcela substancial dos materiais” (*supply a substantial part of the materials*). Cabe destacarmos a elucidação feita pela especialista Warren Khoo, que explanou: “What is substantial is a matter of degree. Certainly, it does not need to be a major part; if it is a considerable part, it would qualify to be considered as a substantial part.” (KHOO, Warren. *Commentary on the International Sales Law*. Milão: Giuffrè Ed. (1987) Texto disponível no site: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/khoo-bb3.html>.)

⁵⁶ CVIM, Artigo 4: “This Convention governs only the formation of the contract of sale and the rights and obligations of the seller and the buyer arising from such a contract. In particular, except as otherwise expressly provided in this Convention, it is not concerned with: (a) the validity of the contract or any of its provisions or of any usage; (b) the effect which the contract may have on the property in the goods sold.”

poderiam ter sido frustrados. Além disso, caso a mesma dispusesse acerca dos elementos da validade do contrato internacional ao certo que poria os objetivos e benefícios da CVIM em risco, vez que os tribunais pátrios poderiam não reconhecer – e, portanto, não aplicar – as regras da CVIM em hipóteses de conflitos das regras desta com os direitos nacionais.

Essa conclusão se coaduna com o entendimento de que haveria certas dificuldades, ensejando potenciais conflitos, para os tribunais não aplicarem as normas de validade do ordenamento jurídico de seu país. Isto porque as normas ligadas a questões de validade dos negócios jurídicos são enquadradas como questões de ordem pública e, por isso, inafastáveis. Deste modo, tais regras são de aplicação prática delicada, cuja inobservância vicia a obrigação.

De acordo com as normas do direito brasileiro, o ato ou negócio jurídico para ser válido requer o respeito a três requisitos essenciais, quais sejam: (i) a capacidade do agente; (ii) objeto lícito, possível e determinado ou determinável; e (iii) observância à forma prescrita ou não defesa em lei^{57,58}.

Estes elementos ligados à validade do negócio jurídico hão de ser estritamente respeitados, sob pena de os negócios jurídicos serem declarados nulos ou anuláveis⁵⁹. Trata-se de medida de extrema gravidade imposta pelo ordenamento jurídico pátrio quando se depara com abalos a ordem jurídica de elevados graus.

Cumprir notar que, como exceção, o artigo 11 da CVIM, dispõe sobre a forma do contrato de compra e venda internacional⁶⁰. Estabelece este não ser necessário qualquer instrumento escrito para o mesmo, assim como desnecessário ser qualquer requisito de

⁵⁷ Código Civil: “Artigo 104. A validade do negócio jurídico requer: I- agente capaz; II- objeto lícito, possível, determinado ou determinável, III- forma prescrita ou não defesa em lei.”

⁵⁸ A capacidade jurídica para celebração de atos ou negócios jurídicos se refere ao reconhecimento pelo ordenamento jurídico nacional da aptidão da pessoa para exercer atos da vida civil, basicamente adquirindo direitos e obrigações. Por sua vez, o objeto se subdivide em lícito, possível, determinado ou determinável. Lícito é o objeto que não contraria a lei, a moral e os bons costumes. Possível é o objeto que estiver dentro das capacidades humanas ou das forças da natureza. Além disso, o objeto deve ser ainda determinado ou determinável. Por último, tem-se a forma, que é o meio de manifestação da vontade, como elemento da validade do negócio jurídico. Esta quando disposta em lei há de ser respeitada pelas partes. Por outro lado, quando não houver forma estabelecida em lei, será ela livre, o que é a regra geral.

⁵⁹ Código Civil: “Artigo 166. É nulo o negócio jurídico quando: I - celebrado por pessoa absolutamente incapaz; II - for ilícito, impossível ou indeterminável o seu objeto; IV - não revestir a forma prescrita em lei.” e “Art. 171. Além dos casos expressamente declarados na lei, é anulável o negócio jurídico: I - por incapacidade relativa do agente; II - por vício resultante de erro, dolo, coação, estado de perigo, lesão ou fraude contra credores.”

⁶⁰ CVIM. Artigo 11: “A contract of sale need not be concluded in or evidenced by writing and is not subject to any other requirement as to form. It may be proved by any means, including witnesses.”

forma. Felizmente do mesmo modo dispõe o ordenamento pátrio ao não requerer qualquer requisito de forma para os contratos de compra e venda, que podem ser celebrados por qualquer meio lícito, inclusive oralmente.

IV.2. FORMAÇÃO DO CONTRATO

A formação do contrato é tema de grande destaque na CVIM. A aludida importância explica-se diante da necessidade de uniformização das regras de direito sobre a formação do contrato no que tange as relações comerciais internacionais, já que a existência de diferentes modos de vinculação jurídica e criação de obrigações entre pessoas situadas em países distintos proporciona incertezas desde o início da relação contratual⁶¹.

Ademais, os elaboradores da CVIM, ao certo, tentaram ao máximo adotar mecanismos para regular da melhor forma como surgem as obrigações e expectativas contratuais para ambas as partes nos contratos negociados à longa distância. Dessa forma, estabeleceram regras específicas para a formação do contrato, dispostas na parte II do capítulo II, dividindo-as essencialmente em oferta e aceitação – esta que ora pode desdobrar-se em contraproposta.

O conceito de oferta empregado pela CVIM toma como pressuposto a existência de uma proposta realizada pelo ofertante. Outrora, nem toda proposta se qualifica como oferta nos termos da CVIM, para assim se caracterizar necessita se adequar ao prescrito no artigo 14(1)⁶². Estabelece o mesmo a necessidade desta de se direcionar a pessoas determinadas e ser suficientemente precisa, refletindo a intenção de o proponente se obrigar no caso de aceitação⁶³.

Adentrando nos ditos requisitos destacamos que, no que tange ao primeiro, podem ser destinatários das propostas tanto pessoas físicas ou jurídicas. O segundo condicionante

⁶¹ Até porque, poderia uma parte achar-se desde já obrigada a entender como aplicável a regra interna de determinado país, quando, na verdade, as normas materiais aplicáveis são de outro. Nesse sentido, a parte que caiu em erro tomaria diversas atitudes condizentes com o vínculo jurídico a que se acha estar submetida, quando de fato àquela relação específica está subordinada à outra jurisdição. Assim, neste tópico específico seriam ainda maiores os efeitos drásticos das dificuldades de se averiguar a norma interna aplicável.

⁶² CVIM artigo 14 (1): “A proposal for concluding a contract addressed to one or more specific persons constitutes an offer if it is sufficiently definite and indicates the intention of the offeror to be bound in case of acceptance. A proposal is sufficiently definite if it indicates the goods and expressly or implicitly fixes or makes provision for determining the quantity and the price.”

⁶³ Em regra a proposta pública não pode ser considerada oferta – artigo 14(2) da CVIM, transcrito abaixo.

para tornar-se oferta é que a mesma seja suficientemente precisa, termo cujo significado a própria convenção estabelece no já mencionado artigo 14(1), parte final.

Dispõe o mesmo a necessidade de designação das mercadorias e expressa ou implicitamente fixar a quantidade e o preço, ou prever meios para determiná-los. Assim, não se faz necessária uma plena indicação da quantidade ou preço, tão só uma mera e pequena indicação já preenche os elementos configuradores da oferta⁶⁴.

A aceitação é o segundo ponto de crucial relevância na análise da formação do contrato. Tal instituto se configura como ato emanado pelo destinatário, seja uma declaração ou qualquer espécie de conduta, desde que, nos termos do artigo 18(2), chegue ao proponente, manifestando seu consentimento à oferta⁶⁵. Logo, para que a resposta do destinatário possa ser caracterizada como aceitação, requer-se aquiescência aos termos da oferta⁶⁶. Ressaltemos, a despeito da presença do instituto da contraproposta, a possibilidade de o destinatário da oferta inserir elementos na mesma e, mesmo com tal ato, o instituto da aceitação manter-se presente⁶⁷. Para assim ocorrer, é necessário que tais elementos inseridos pelo destinatário não alterem substancialmente as condições da oferta e, ademais, que o proponente não manifeste objeções às diferenças⁶⁸.

Por fim, devemos ressaltar que a aceitação tornar-se eficaz no momento em que chega ao proponente a manifestação de consentimento do destinatário, respeitando-se o prazo por ele estipulado ou, na ausência de tal estipulação, dentro de um prazo razoável, na

⁶⁴ Ainda, é necessário mencionarmos o direcionamento público que a proposta pode conter, assim ocorrendo quando dirigida a pessoas indeterminadas, como ocorre no caso de panfletos, e-mails sem direcionamento personalíssimo, anúncios etc. Quando possuidora de tal característica, a proposta não se torna oferta, mas só um convite a esta. Nesse sentido, caso se verifique a existência de algum interessado na proposta de caráter público, o mesmo ao pretender comprar o produto pelo preço divulgado se torna o ofertante.

⁶⁵ “Article 18 (1) A statement made by or other conduct of the offeree indicating assent to an offer is an acceptance. Silence or inactivity does not in itself amount to acceptance.”

⁶⁶ A simples confirmação de recebimento ou agradecimento pelo envio da oferta são, portanto, irrelevantes. Ver Allan Farnsworth, em Bianca/Bonnel, *Commentary on the International Sales Law The Viena Sales Convention*, Milão: Giuffrè, 1987, pp.165 e ss.

⁶⁷ A contraproposta visa dar maior dinâmica às relações comerciais internacionais, tornando possível que o receptor da proposta interessado por ela, mas discordando em alguns pontos, possa manifestar ao ofertante suas condições e/ou preferências, cabendo a este aceitá-las ou não. Tais condições ou preferências se constituem como elementos formadores da contraproposta, fugindo da aceitação, quando, nos termos do artigo 19 (1), contiverem aditamentos, limitações ou modificações, alterando, substancialmente, a oferta.

⁶⁸ A própria convenção dispõe o que seriam as alterações substanciais das condições da oferta, as quais se presentes desqualificam o ato do destinatário como sendo uma aceitação, *in verbis*: “Article 19 (3). Additional or different terms relating, among other things, to the price payment, quality and quantity of the goods, place and time of delivery, extend of one’s party liability to the other or the settlement of disputes are considered to alter the terms of the offer materially.”

forma do artigo 18(2). A averiguação do momento em que a aceitação chega ao destinatário é aspecto relevante, vez que, é neste momento que a eficácia se materializa, e diante desta, o contrato considera-se celebrado.⁶⁹

IV.3. OBRIGAÇÕES E REMÉDIOS DO CONTRATO

Os temas de maior importância e destaque da CVIM são aqueles ligados aos direitos e obrigações do vendedor e comprador no que tange aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, merecendo, então, uma análise dedicada e específica.

O nascimento e as fontes das obrigações são temas de dedicação secular de diversos juristas. Sobre esse tópico a CVIM aborda que as partes, vendedor e comprador, adquirem direitos e obrigações tanto do contrato como da Convenção^{70,71}. Em outras palavras, obrigam-se os mesmos nas condições previstas nos contrato e na Convenção, elementos estes considerados fontes de direitos e obrigações.

Outrora, sendo negócio jurídico de direito privado, certo é que, no que tange as fontes obrigacionais, há uma primazia da autonomia da vontade. As partes obrigam-se conforme estabelecido no contrato. Trata-se elemento originador maior dos direitos e obrigações dos contratantes. Nas palavras do doutrinador alemão Peter Schlechtriem, em seus comentários acerca das obrigações do vendedor: “*The substance of seller’s obligation’s is determined by what parties have agreed upon.*”⁷²

Assim sendo, há de fato uma predisposição jurídica e econômica um tanto quanto maior das partes em contratarem internacionalmente segundo a CVIM. Isto porque, além da CVIM ser norma específica para tal tipo de negócio jurídico, elenca como princípio pautador da mesma a autonomia contratual das partes contratantes, abrindo espaço para as partes elegerem quais são suas preferências e os modos sobre os quais se obrigarão reciprocamente.

⁶⁹ CVIM, artigo 23: “A contract is concluded at the moment when an acceptance of an offer becomes effective in accordance with the provisions of this convention.”

⁷⁰ CVIM, artigo 30: “The seller must deliver the goods, hand over any documents relating to them and transfer the property in the goods, as required by the contract and this Convention.”

⁷¹ CVIM, artigo 53: “The buyer must pay the price for the goods and take delivery of them as required by the contract and this Convention.”

⁷² SCHLECHTRIEM, Peter. *The seller’s obligation under the united nations convention on contracts for the international sale of goods*. Disponível em <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/e-text-46.html>. pp.1.

Isto não exclui, muito pelo contrário, somente reafirma a capacidade de a CVIM também ser norma obrigacional cogente para as partes. Isto porque ela moldura e governa as obrigações de cada qual, cabendo aos contratantes afirmarem de que maneiras irão se obrigar especificamente, definindo assim suas obrigações⁷³.

Da mesma forma que a CVIM é fonte obrigacional para as partes, esta elucida a existência de remédios jurídicos a serem exercidos pelos contratantes em face de eventuais descumprimentos das obrigações pelo outro sujeito, conforme se destacará abaixo. A relevância da existência de remédios é de se sublinhar, vez que estes exercem uma função de garantia às expectativas referentes ao cumprimento das obrigações assumidas tendo por pressuposto a força obrigatória e vinculante dos contratos.

Em havendo uma devida estrutura de incentivos que torne o cumprimento dos contratos a solução mais racional para ambas as partes, os demais agentes econômicos passam a observar e a antever que os contratos futuramente celebrados terão maiores garantias de serem respeitados, incorporando, portanto, menores riscos. Essa associação possibilita que transações sejam realizadas de forma menos custosa e, em última instância, possibilita que transações – que em um cenário de total ausência de garantias não seriam realizadas – sejam feitas, gerando e transferido riqueza e proporcionando maior bem-estar na sociedade.

Assim, caso esse sistema de remédios contratuais não fosse estabelecido, não haveria a redução dos riscos acima mencionada, formando-se um ambiente social incerto e repleto de inseguranças.

Pode-se argumentar que mesmo se a CVIM não tivesse regulado um sistema de remédios contratuais, haveria ainda possibilidade de as partes o fazerem, bem como de refletirem em seus contratos aqueles remédios e garantias já estabelecidos em outras legislações ou documentos. Contudo, esta saída, por mais que plenamente possível –

⁷³ CVIM, artigo 33: “The seller must deliver the goods: (a) if a date is fixed by or **determinable from the contract**, on that date; (b) if a period of time is fixed by or **determinable from the contract**, at any time within that period unless circumstances indicate that the buyer is to choose a date; (...); Article 34. If the seller is bound to hand over documents relating to the goods, he must hand them over at the time and place and in the form **required by the contract**. If the seller has handed over documents before that time, he may, up to that time, cure any lack of conformity in the documents, if the exercise of this right does not cause the buyer unreasonable inconvenience or unreasonable expense. However, the buyer retains any right to claim damages as provided for in this Convention. Art.35. (1) The seller must deliver goods which are of the quantity, quality and description **required by the contract** and which are contained or packaged in the manner required by the contract.”

revela-se contrária aos objetivos e benefícios trazidos pela CVIM e pela uniformização legislativa – acima trabalhados – notadamente, redução de custos e aumento da segurança.

Neste sentido, tal como exposto anteriormente, para uma devida satisfação das expectativas legítimas das partes contratantes, os contratos devem, na maior medida possível, ser resolvidos com seu fiel cumprimento.

De acordo com essa perspectiva, a previsão de uma estrutura de remédios e garantias contratuais padrão eleva-se como de grande importância diante de contratos internacionais. Isto porque, uma perda total como a quebra completa do contrato, sem um devido mecanismo de compensações, é potencialmente propiciadora de perdas econômicas de grande valor, especialmente em se tratando de contratos de compra internacional que envolvam consideráveis quantias⁷⁴.

No que tange especificamente aos ditos remédios jurídicos, ambas as partes – diante da não execução de obrigações atinentes à outra parte – possuem como principal instrumentos jurídicos o direito de exigir da outra parte o cumprimento de suas obrigações, ou, do termo da CVIM, *the right to compel performance*, que materializa a necessidade de o comprador ou vendedor, faltoso com suas obrigações, realizar atos para atingir o estabelecido no contrato⁷⁵. Busca-se, portanto, na medida do possível, assegurar ao contratante aquilo que lhe é de fato devido, atendendo, pois a plena satisfação de seus interesses juridicamente cabíveis.

Adicionalmente, a previsão de que os bens contratados tenham sua devida conformidade respeitada é de grande importância em sede de contratos internacionais. Primeiro, porque estes se caracterizam, na grande maioria das vezes, como contratos entre ausentes, firmados entre estabelecimentos em países distintos, muitas vezes com imensas distâncias, ficando assim, totalmente inviável um mecanismo de monitoramento do

⁷⁴ Além disso, diversos outros valores – de presença importante – se disseminam com a previsão de remédios pela CVIM, como bem elucida Iacir de Aguiar Vieira: “O estabelecimento de “remédios” à disposição das partes em caso de inexecução, fortalece a idéia de cooperação, privilegiando mais a manutenção do contrato que a sua resolução. A convenção de Viena valoriza a idéia de cooperação em vista da completa execução do contrato, conforme as expectativas dos contratantes, demonstradas no momento de conclusão do contrato.” (VIERA, Iacir de Aguiar, O Conceito de Direito Uniforme: Um Ambiente Jurídico em Movimento. *Revista de Direito Bancário do Mercado de Capitais e da Arbitragem*. n° 19 ano 06 jan/mar 2003, p. 330.)

⁷⁵ CVIM, artigo 28: “If, in accordance with the provisions of this Convention, one party is entitled to require performance of any obligation by the other party, a court is not bound to enter a judgment for specific performance unless the court would do so under its own law in respect of similar contracts of sale not governed by this Convention.”

cumprimento da qualidade da obrigação ou mesmo de prévia observância ou experimentação dos bens comprados. Do mesmo modo, muitas vezes é impossível a ida do comprador ao estabelecimento do vendedor, exigindo-se que o objeto da compra seja acordado segundo amostras ou propagandas obtidas pelo comprador, por exemplo.

Segundo, porque o comprador adquire os bens com o intuito de utilizá-los conforme determinado propósito específico. Assim, suas expectativas podem ser em muito frustradas caso os bens cheguem a ele sem possuir as características necessárias ao uso pretendido.

Nesse sentido, torna-se essencial a previsão de que venha a ser a “conformidade dos bens”, bem como de medidas que possibilitam a adequação do bem comprado ao uso inicialmente pretendido. Desta forma, possibilita-se a diminuição de risco de frustrações e insatisfações do comprador, reduzindo os custos advindos de incertezas e riscos.⁷⁶

Uma vez verificada a presença material da não conformidade, surge o direito do comprador de adotar os remédios cabíveis, sendo preciso notificar o vendedor sobre tal desconformidade em um prazo razoável, conforme estabelece o artigo 39(1)⁷⁷. Essa notificação deve necessariamente ocorrer a partir do momento em que o comprador constatar a inconformidade, ou ainda no qual devesse ter constatado, sob pena de perder o direito de alegar a desconformidade.⁷⁸

Ainda assim, o problema que mais se observa na prática, e que mais acarretar a perda do direito – além da incerteza quanto ao prazo que deve ser feita a notificação – se trata do desconhecimento por parte dos agentes econômicos acerca da necessidade de informar a inconformidade de uma forma rápida. Caso não notifique o vendedor da

⁷⁶ A primeira pergunta a ser feita é então, qual o parâmetro da conformidade? Trata-se de conceito vago, como então preenchê-lo? A aferição da conformidade deve a primeira vista tentar ser concluída à luz do contrato. É como dispõe o artigo 35(1) da seção II – conformidade das mercadorias ou pretensão de terceiros –, do capítulo II da CVIM. Outrora, muitas vezes se percebe a dificuldade de análise tão só no contrato do que pode ser definido precisamente como conformidade da mercadoria. De substancial relevância é, então, a segunda parte do mesmo artigo 35. Este elucida critérios específicos para análise das conformidades dos bens.

⁷⁷ CVIM, artigo 39(1): “The buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give notice to the seller specifying the nature of the lack of conformity within a reasonable time after he has discovered it or ought to have discovered it.”

⁷⁸ Neste ponto tem-se um problema adicional de definição. Quanto seria um “prazo razoável”? Esse termo empregado pela CVIM se caracteriza por ser de enorme abertura, possibilitando, então, diversas interpretações, estabelecendo os mais diferentes prazos, entendidos todos razoáveis. Deste modo, diante de potenciais incertezas futuras, é aconselhável as partes estabelecerem contratualmente de forma precisa tal prazo, utilizando-se desta abertura e lançando mão de sua autonomia da vontade para se obter uma maior segurança jurídica.

inconformidade do bem comprado, o comprador perder, o direito de reclamar e obter a reparação ou até resolver o contrato.

Os instrumentos jurídicos para lidar com tal desconformidade estão dispostos nos artigos 46, 50 e 51 presentes na seção “Remedies for Breach of Contract by the Seller”⁷⁹. Segundo o artigo 46(3), pode o comprador requerer ao vendedor a reparação dos bens, entendendo-se, ser esta reparação a *strictu sensu*. Busca-se, neste caso, por um ato do vendedor dar ao objeto a singularidade estabelecida no contrato, adequando-o ao neste disposto e às medidas elencadas nas alíneas do artigo 35(2)⁸⁰.

Outra possibilidade, mais radical, prevista no artigo 46(2), é requerer do vendedor a entrega de bens substitutos. Outrora para isso ser possível deve-se estar preenchido um condicionante material: a violação materializada pelo vendedor com a entrega de bens desconformes tem que ser hipótese de violação essencial do contrato.⁸¹

⁷⁹ CVIM, artigo 46: (1) “The buyer may require performance by the seller of his obligations unless the buyer has resorted to a remedy which is inconsistent with this requirement. (2) If the goods do not conform with the contract, the buyer may require delivery of substitute goods only if the lack of conformity constitutes a fundamental breach of contract and a request for substitute goods is made either in conjunction with notice given under article 39 or within a reasonable time thereafter. (3) If the goods do not conform with the contract, the buyer may require the seller to remedy the lack of conformity by repair, unless this is unreasonable having regard to all the circumstances. A request for repair must be made either in conjunction with notice given under article 39 or within a reasonable time thereafter.”

CVIM, artigo 50: “If the goods do not conform with the contract and whether or not the price has already been paid, the buyer may reduce the price in the same proportion as the value that the goods actually delivered had at the time of the delivery bears to the value that conforming goods would have had at that time. However, if the seller remedies any failure to perform his obligations in accordance with article 37 or article 48 or if the buyer refuses to accept performance by the seller in accordance with those articles, the buyer may not reduce the price.”

CVIM, artigo 51 (1): “If the seller delivers only a part of the goods or if only a part of the goods delivered is in conformity with the contract, articles 46 to 50 apply in respect of the part which is missing or which does not conform. (2) The buyer may declare the contract avoided in its entirety only if the failure to make delivery completely or in conformity with the contract amounts to a fundamental breach of the contract.”

⁸⁰ Ver nota de rodapé acima nº 60.

⁸¹ Outra possibilidade, que esta em com equivalência com o artigo 1.101 do Código Civil brasileiro, é o abatimento do preço, proporcional à diferença entre o efetivamente entregue, e o valor que teriam conforme o contrato, quando da entrega, conforme estabelecido no artigo 50 da CVIM. Para o abatimento ocorrer é necessário que o vendedor não tenha sanado o descumprimento e que não tenha sido querido a fazê-lo. Ressalta-se que se o vendedor estiver disposto a sanar tal desconformidade e o comprador não aceitar, este não pode requerer redução proporcional do preço.

IV.4. VIOLAÇÃO ESSENCIAL AO CONTRATO

Ainda no que tange aos direitos e ações das partes contratantes, que não podem ficar desguarnecidas em face do descumprimento de obrigações contratuais de seus parceiros comerciais, a CVIM estabelece – em seus artigos 49 e 64 – a possibilidade de a parte, vítima do descumprimento contratual, declarar o contrato resolvido.⁸²

Diante de seu caráter radical, tanto jurídica, como socialmente, a solução de resolução do contrato se posiciona como a última ação concebível à parte contratante. Assim bem fez a CVIM, levando em consideração a especificidade e complexidade dos contratos internacionais que a convenção regula, caracterizados por serem, como regra geral, de grande onerosidade para ambas as partes, as quais arcam com os elevados custos envolventes de tais complexas operações.

Nesse ponto, cabe adentrarmos na análise dos elementos jurídicos propiciadores da utilização do mecanismo de exceção, consubstanciado na resolução do contrato. Tanto o artigo 49, como o artigo 64 da CVIM, cada qual direcionado a uma das partes contratante – vendedor e comprador, respectivamente –, estabelecem o parâmetro inicial e mais importante para o cabimento da resolução unilateral do contrato. Pela leitura dos referidos artigos, percebe-se que o primeiro conceito – autorizador de tal instituto – é a necessidade

⁸²CVIM, artigo 49: “(1) The buyer may declare the contract avoided: (a) if the failure by the seller to perform any of his obligations under the contract or this Convention amounts to a fundamental breach of contract; or (b) in case of non-delivery, if the seller does not deliver the goods within the additional period of time fixed by the buyer in accordance with paragraph (1) of article 47 or declares that he will not deliver within the period so fixed. (2) However, in cases where the seller has delivered the goods, the buyer loses the right to declare the contract avoided unless he does so: (a) in respect of late delivery, within a reasonable time after he has become aware that delivery has been made; (b) in respect of any breach other than late delivery, within a reasonable time: (i) after he knew or ought to have known of the breach; (ii) after the expiration of any additional period of time fixed by the buyer in accordance with paragraph (1) of article 47, or after the seller has declared that he will not perform his obligations within such an additional period; or (iii) after the expiration of any additional period of time indicated by the seller in accordance with paragraph (2) of article 48, or after the buyer has declared that he will not accept performance.”

CVIM, artigo 64: “(1) The seller may declare the contract avoided: (a) if the failure by the buyer to perform any of his obligations under the contract or this Convention amounts to a fundamental breach of contract; or (b) if the buyer does not, within the additional period of time fixed by the seller in accordance with paragraph (1) of article 63, perform his obligation to pay the price or take delivery of the goods, or if he declares that he will not do so within the period so fixed. (2) However, in cases where the buyer has paid the price, the seller loses the right to declare the contract avoided unless he does so: (a) in respect of late performance by the buyer, before the seller has become aware that performance has been rendered; or (b) in respect of any breach other than late performance by the buyer, within a reasonable time: (i) after the seller knew or ought to have known of the breach; or (ii) after the expiration of any additional period of time fixed by the seller in accordance with paragraph (1) of article 63, or after the buyer has declared that he will not perform his obligations within such an additional period.”

de verificação do “fundamental breach of contract”^{83,84}. Contudo, a expressão “violação essencial ao contrato” se trata de um conceito por demais subjetivo, podendo se tornar foco de insegurança e grande divergência. Como forma de solucionar tal aspecto, o artigo 25 da CVIM, regulando tal abertura conceitual, prevê que a “violação essencial do contrato” ocorre quando a infração privar o outro contratante do resultado que o mesmo poderia legitimamente esperar do contrato⁸⁵. Mesmo assim, a determinação clara e plena de quando o direito a resolução unilateral ao contrato surge não restou pacificado. Na realidade apenas se deslocou o viés subjetivo para quando o descumprimento da obrigação de uma parte acarreta a outra a privação do que ela esperava legitimamente, conceito tão aberto quanto “violação fundamental”.

Outrora, o esmiuçar da aplicação prática de tal conceito é tarefa que cabe a jurisprudência e a doutrina, devendo as mesmas promoverem uma devida harmonização da interpretação e aplicação desta regra⁸⁶.

V. CONCLUSÃO

A CVIM foi desenhada para tornar as transações comerciais mais fáceis e baratas por intermédio de uma estratégia de uniformização legislativa.

A expectativa original daqueles envolvidos no processo de negociação e redação do texto da CVIM era justamente que esta atingisse rapidamente um amplo nível de aceitação

⁸³ Utilizando uma tradução livre, podemos entender como a verificação de uma “violação essencial ao contrato”.

⁸⁴ Um ponto de relevante análise a ser feita diz respeito à elucidação de quando poderíamos afirmar estar-se diante de um “fundamental breach of contract”. Grande estudioso da matéria, o autor Jacob S. Ziegel elaborou que a expressão “suggests not merely a substantial or material breach of contract, or one which substantially impairs the value of the contract to the injured party, but a breach which goes to the root of the contract”. ZIEGEL, Jacob S. *The Remedial Provisions in the Vienna Sales Convention: Some Common Law Perspectives* em GALSTON e SIMTH ed. *Internacional Sales: The United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods*, Matthew Bender, 1984.

⁸⁵ CVIM, artigo 25: “A breach of contract committed by one of the parties is fundamental if it results in such detriment to the other party as substantially to deprive him of what he is entitled to expect under the contract, unless the party in breach did not foresee and a reasonable person of the same kind in the same circumstances would not have foreseen such a result.”

⁸⁶ É oportuno mencionarmos, entre diversos outros doutrinadores que se debruçaram sobre o tema, as palavras do Prof. Peter Schlechtriem. Este chegou a conclusão que a supracitada privação tem que ser de tal monta que “the injured party has no further interest in the performance of the contract after the particular breach” (SCHLECHTRIEM, Peter. *The seller’s obligation under the united nations convention on contracts for the international sale of goods*. Disponível em <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/e-text-46.html>).

no cenário internacional, paulatinamente substituindo as leis nacionais que, conforme exposto acima, não oferecem uma regulação adequada dos contratos internacionais.

Contudo, as três primeiras décadas de existência da CVIM não atenderam integralmente às expectativas iniciais. Como foi dito, somente após quase uma década de existência a CVIM entrou em vigor. Mesmo assim, ainda hoje, completando quase três décadas de existência – e duas décadas de vigência – a CVIM é um instrumento de direito internacional privado ainda bastante desconhecido, tanto para agentes econômicos, quanto até para advogados ligados à prática comercial internacional⁸⁷.

Esse desconhecimento é uma realidade até nos EUA, mesmo sendo o país – além de signatário da CVIM – que concentra grande parcela das transações internacionais. No Brasil vivemos uma situação de ainda maior alienação. O país, apesar de ter participado dos trabalhos preparatórios nas reuniões do *UNCITRAL*, ainda não ratificou a CVIM. Deste modo, durante muitos anos tal Convenção tem sido em grande parte ignorada pelos agentes econômicos nacionais que participam do comércio global.

Essa negação proporciona uma barreira ao desenvolvimento da prática comercial internacional do Brasil, posto que a ratificação da CVIM levaria irremediavelmente ao recrudescimento das trocas comerciais de agentes econômicos brasileiros com os de demais países. Essa conclusão depreende-se diante da verificação das vantagens obtidas com a aplicação da CVIM, principalmente a redução dos custos de transação e as disposições específicas delineadas um tanto quanto mais apropriadas para os contratos internacionais.

Com esse foco, devemos ainda ressaltar o momento de desenvolvimento econômico, o qual o país passa, como incentivador a mais para a adoção da CVIM. A evolução contínua do Brasil, como um importante integrante do comércio internacional, seria ainda mais intensificada, consolidando o mesmo como um expoente internacional, caso fossem criados incentivos legais a este desenvolvimento.

A CVIM ajudaria ao certo o país, a materializar todo seu imenso potencial de crescimento do comércio externo. Atualmente o país, contrariamente a sua capacidade,

⁸⁷ Sobre esse tópico, remetemos novamente ao curioso resultado da pesquisa empírica leva a cargo por Peter Fitzgerald em FITZGERALD, Peter L. *The Internacional Contracting Practices Survey Project*. 27 J. Law and Commerce (forthcoming 2008), disponível em <http://ssrn.com/abstract=1127382>.

representa apenas 1,15% do comércio internacional mundial⁸⁸. Os números demonstram um desenvolvimento do comércio exterior aquém de países com potenciais de crescimento econômico similares aos do Brasil. Notadamente, Rússia, Índia e China, países que, coincidentemente ou não, ratificaram a CVIM.

Por fim, é oportuno ressaltar que o Brasil se encontra em um momento político também altamente propício para intensificar a discussão sobre as vantagens para o país na ratificação da CVIM. Nos últimos anos, o número de decretos legislativos incorporando Convenções Internacionais ao ordenamento jurídico nacional tem sido significativo⁸⁹.

Assim, certo é que o país perde oportunidades que se aproveitadas poderiam trazer mais divisas, empregos e renda para a população.

VI. Bibliografia

- AKERLOF, George. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n° 3, 1970.
- ARAÚJO, Nádia. *Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira*. Rio de Janeiro: Renovar, 3ª ed., 2006.
- BONELL, Michael Joachim. International Uniform Law in Practice – Or Where the Real Trouble Begins. *38 American Journal of Comparative Law*, 1990.
- BRÖDERMANN, Eckart. *The practice of excluding the CISG: time for change?*, Modern Law for Global Commerce, Vienna, 2007.
- CASTELAR, Armando e SADDI, Jairo. *Direito, Economia e Mercados*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- COASE, Ronald. The Nature of The Firm. *Economica*, n° 4, 1937.
- COASE, Ronald. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, n° 3, 1960.
- CUNIBERTI, Gilles. *Is The CISG benefiting anybody?*. Forthcoming, Vand. J. Transnation'l L. 2006.
- DEUTSCH, Karl W. *The Analysis of International Relations*. New Jersey: Prentice-Hall, 1968.
- DINIZ, Maria Helena. *Compêndio de Introdução à Ciência do Direito*. 11ª ed. São Paulo: Saraiva, 1999.
- FERRARA, Francesco, *Interpretação e aplicação das leis* (traduzido e prefaciado por Manuel A. D. de Andrade), Coimbra: Arménio Amado, 1933.
- FITZGERALD, Peter L. *The Internacional Contracting Practices Survey Project*. 27 J. Law and Commerce, disponível em <http://ssrn.com/abstract=1127382>.
- FONSECA, Patricia Galindo da. Formação do Contrato de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. *Revista de Direito Mercantil Industrial, Econômico e Financeiro*, n° 114 (abr/jun 1999).
- FONSECA, Patricia Galindo da., O Brasil perante uma nova perspectiva de direito mercantil internacional, *Revista Forense*. Rio de Janeiro: Forense. Abril 1998.
- GAMA, Lauro Jr., A convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias – 1980: essa grande desconhecida, *Revista de Arbitragem e mediação*, n° 09. abril/jun, 2006.

⁸⁸ Sobre o imenso potencial de crescimento do comércio exterior do Brasil, podemos destacar o seguinte dado: Em 1950 o país exportou US\$1.4 bi e detinha participação de 2,37% no comércio mundial. Em 2006, o país exportou US\$137, 6 bi, contudo, deteve uma participação de apenas 1,15% no comércio mundial. Dados disponíveis em <http://www.secex.gov.br>.

⁸⁹ Nesse sentido, ver VIERA, Iacyr de Aguiar. O Conceito de Direito Uniforme: Um Ambiente Jurídico em Movimento. *Revista de Direito Bancário do Mercado de Capitais e da Arbitragem*, vol. 19 ano 06 (jan/mar 2003), p. 321.

GIFFONI, Adriana., A Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias e sua Utilidade para o Brasil, *Revista de Direito Mercantil Industrial, Econômico e Financeiro*, nº 116, 1999.

GILLETE, Clayton P. e SCOTT, Robert E., The Political Economy of International Sales Law, *New York University Law and Economics Research Paper Series*, Working Paper nº 05-02.

GILLETE, Clayton P., The Law Merchant in the Modern Age: Institutional Design and International Usages Under CISG, *New York University. Public Law and Legal Theory Research Paper Series*. Working Paper nº 74, disponível em <http://ssrn.com/abstract=485263>.

HART, H.L.A. *O conceito de direito*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 4ª edição. 2005.

HART, H.L.A. *The Concept of Law*. Nova Iorque: Oxford University Press. 1961.

HELD, David e MCGREW, Anthony. *Prós e Contra da Globalização*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2001.

KATZ, Avery Wiener. The Relative Costs of Incorporating Trade Usage into Domestic versus International Sales Contract. Columbia Law School. *The Center for Law and Economics Studies Working Paper* nº 243, disponível em <http://ssrn.com/abstract=510462>.

KHOO, Warren. *Commentary on the International Sales Law*. Milão: Giuffrè Ed. (1987) Texto disponível no site: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/khoo-bb3.html>.

KLEIN, Peter. New Institucional Economics. *Encyclopedia of Law and Economics*, Universiteit Utrecht, 1999.

LINARELLI, John. *The Economics of Uniform Laws and Uniform Lawmaking*. University of La Verne College of Law. 2002.

MARTINS, Fran. O Contratode Compra e Venda Internacional. *Revista de Direito Mercantil Industrial, Econômico e Financeiro*, nº 33 (jan/mar), 1979.

MATIAS, Eduardo Felipe Pérez. *A Humanidade e Suas Fronteiras – Do Estado Soberano à Sociedade Global*. São Paulo: Editora Paz e Terra, 2005,

MCMILLAN, John. *Game Theory in Internacional Economics*. Langhorne, Penn.: Harwood Academic, 1994;

MCNAMARA, Tom. *U.N. Sale of Goods Convention: Finally Coming of Age?*, Colorado Lawyer 11-22 (2003), disponível em <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/manamara.html>.

NORTH, Douglas. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Nova York: Cambridge University Press, 1990

PEREIRA, Cáo Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil. Vol II – Teoria Geral das Obrigações*. 21ª ed. Rio de Janeiro: Forense. 2005.

PEREIRA, Cáo Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil. Vol I – Teoria Geral do Direito Civil* 21ª ed. Rio de Janeiro: Forense. 2005.

RODAS, João Grandino (coord.). *Contratos Internacionais*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 3ª ed, 2002.

SCHLECHTRIEM, Peter. *The seller's obligation under the united nations convention on contracts for the international sale of goods*. Disponível em <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/e-text-46.html>.

SHAVELL, Steve. *Foundations of Economic Analysis of Law*, Cambridge: Harvard University Press, 2002.

SILVEIRA, Alípio, *Hermenêutica no direito brasileiro*, 1º volume. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1968.

SRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2ª ed, 1992.

TESÓN, Fernando R. *A Philosophy of International Law*. Boulder, Colo: Westview Press, 1998.

VARIAN, H. *Microeconomia: Princípios Básicos*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1999.

VIERA, Iacir de Aguiar, Direito Uniforme sobre a compra e venda internacional de mercadorias: convergências e divergências de sua aplicação, *Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais. Revista dos Tribunais*, nº 35 ano 10 jan/mar, 2007.

VIERA, Iacir de Aguiar, O Conceito de Direito Uniforme: Um Ambiente Jurídico em Movimento. *Revista de Direito Bancário do Mercado de Capitais e da Arbitragem*, nº 19 ano 06 jan/mar 2003.

WILLIAMSON, Oliver E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract, *Journal of Economic Perspectives* 16. Agosto 2002.

ZIEGEL, Jacob S. *The Remedial Provisions in the Vienna Sales Convention: Some Common Law Perspectives*. em BENDER, Matthew. *Internacional Sales: The United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods*. GALSTON e SIMTH ed. 1984.