

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE DIREITO**

LETICIA CHERINI

**AS DIFERENÇAS DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS
NA CISG E NO DIREITO BRASILEIRO**

**PORTO ALEGRE
2018**

LETICIA CHERINI

**AS DIFERENÇAS DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS
NA CISG E NO DIREITO BRASILEIRO**

Monografia apresentada ao Departamento de Direito Privado e Processo Civil da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Jurídicas e Sociais.

Orientadora: Profa. Dra. Lisiane Feiten Wingert Ody

PORTO ALEGRE
2018

LETICIA CHERINI

**AS DIFERENÇAS DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS
NA CISG E NO DIREITO BRASILEIRO**

Monografia apresentada ao Departamento de Direito Privado e Processo Civil da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Jurídicas e Sociais.

Aprovada em: 07 de dezembro de 2018.

Banca Examinadora

Prof. Dra. Lisiane Feiten Wingert Ody (Orientadora)
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Prof. Dra. Simone Tassinari Cardoso Fleischmann
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Prof. Dra. Tula Wesendonck
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

RESUMO

A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias é uma lei uniforme, que foi introduzida ao ordenamento jurídico brasileiro recentemente. Diante dessa circunstância, importa estudar as disposições constantes na CISG, no que diz respeito ao momento de formação do contrato, a fim de comparar com o regramento previsto pelo Código Civil brasileiro. Quanto à proposta, as diferenças estudadas foram o momento de surgimento do vínculo contratual, a possibilidade de revogação, a completude da proposta e o entendimento sobre oferta ao público. No que pertence ao momento da aceitação, foi examinado o papel desempenhado pelo silêncio e a adesividade aos termos da proposta. A metodologia empregada foi a revisão bibliográfica, bem como a análise legal e jurisprudencial, visando à comparação entre as fontes normativas estudadas, quais sejam, a CISG e o Código Civil brasileiro. Concluiu-se que o diploma normativo brasileiro é mais rigoroso ao reger o contrato de compra e venda de mercadorias, quando em confronto com a Convenção de Viena, tanto no sentido de regular de forma mais rígida a atividade do proponente, quanto no de assumir postura mais protetiva em favor do destinatário da proposta.

Palavras-chave: CISG. Compra e venda de mercadorias. Formação do contrato. Proposta. Aceitação. Contratos.

ABSTRACT

The Vienna Sales Convention is a uniform law recently introduced to the Brazilian legal system. Considering this circumstance, it is important to study the provisions of the CISG with regard to the moment of the contract formation in order to compare it with the Brazilian Civil Code. About the proposal, it was analyzed the differences between the moment of the contractual linkage, the possibility of revocation, the completeness of the proposal and the understanding about the offer to the public. Concerning the moment of the acceptance, it was examined the role of the silence and the proposal adhesiveness. The methodology applied was the literature review and the legal and jurisprudential analysis aiming to compare the CISG and the Brazilian Civil Code. The conclusion is that the Brazilian legal system is more rigorous about the contract of purchase and sale of goods than the Vienna Sales Convention, especially concerning the regulation of the proponent's activities and the protection of the recipient of the proposal.

Keywords: CISG. Purchase and sale of goods. Contract Formation. Proposal. Acceptance. Contracts.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	6
2	A FORMAÇÃO DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS SEGUNDO O CÓDIGO CIVIL BRASILEIRO	15
2.1	O MOMENTO DA PROPOSTA	16
2.1.1	Momento de formação do vínculo contratual	17
2.1.2	Possibilidade de revogação.....	19
2.1.3	Completude da proposta.....	22
2.1.4	Entendimento sobre oferta ao público	26
2.2	A ACEITAÇÃO.....	27
2.2.1	O papel do silêncio	28
2.2.2	Adesividade.....	30
3	A FORMAÇÃO DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS SEGUNDO A CISG	32
3.1	A PROPOSTA	34
3.1.1	Momento de formação do vínculo contratual	35
3.1.2	Possibilidade de revogação.....	36
3.1.3	Completude da proposta.....	39
3.1.4	Entendimento sobre oferta ao público	44
3.2	A ACEITAÇÃO.....	45
3.2.1	Papel do silêncio	46
3.2.2	Adesividade.....	48
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	53
	REFERÊNCIAS.....	56

1 INTRODUÇÃO

O presente estudo tem como objetivo identificar e compreender as diferenças existentes entre o regramento previsto pelo Código Civil brasileiro¹ e pela CISG (en. *Convention on International Sale of Goods*)², quanto ao momento de formação do contrato de compra e venda de mercadorias. Para tanto, impõe-se breve contextualização sobre a Convenção que rege o contrato de compra e venda internacional de mercadorias, qual seja a CISG. A sigla CISG faz referência à Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, a qual foi unanimemente aprovada no dia 10 de abril do ano de 1980, durante a 97ª Conferência Diplomática das Nações Unidas. Nesta ocasião, 62 Estados participaram do evento. A abertura para a sua assinatura e adesão ocorreu no dia 11 de abril do mesmo ano.³

Somente em março do ano de 2013, contudo, após quase 30 anos de vigência, o Brasil depositou seu instrumento de ratificação, aderindo à Convenção, que passou a vigorar no país apenas a partir de 2014. Cabe mencionar, ainda, que o Brasil se tornou o 79º Estado-Membro da CISG por força do Decreto Legislativo 538/2012.⁴ Após o ano de 2014, quando o Brasil se tornou signatário da Convenção, a CISG passou a possuir *status* de lei federal ordinária, estando no mesmo nível hierárquico que o Código Civil brasileiro.^{5,6}

A adoção desse importante instrumento uniformizado de Direito Internacional

¹ BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm. Acesso em: 26 nov. 2018.

² UNITED NATIONS. **United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. New York, 2010. Disponível em: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

³ ODY, Lisiane Feiten Wingert (org.). **Estudos de Direito Civil, Comparado e de Propriedade Intelectual**. Porto Alegre: Faculdade de Direito da UFRGS, 2016, v. 1.

⁴ BRASIL. Câmara dos Deputados. **Decreto Legislativo nº 538, de 2012 – Convenção**. Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional. Disponível em: <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decleg/2012/decretolegislativo-538-18-outubro-2012-774414-convencao-137911-pl.html>. Acesso em: 26 nov. 2018.

⁵ NALIN, Paulo. Capítulo 1.3.2: O status jurídico da CISG no sistema legal brasileiro. In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

⁶ FONASIER, Mateus de Oliveira; SILVA, Thiago Santos da. A adesão do Brasil à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG, Viena, 1980): uma análise sistêmica dos reflexos da ratificação brasileira. **Revista argumentum**, Marília, v. 17, pp. 223-249, jan-dez 2016.

Privado pelo Brasil representa um importante passo dado pelo país para facilitar e favorecer as operações de compra e venda internacional de mercadorias praticadas por um agente brasileiro e um agente estrangeiro.⁷ É, contudo, um instituto de vigência recente no país, razão pela qual possui ainda um amplo universo de estudos a ser explorado.

É objetivando auxiliar empresários e aplicadores do direito brasileiro a obterem conhecimento e melhor compreensão da lei uniforme que o presente estudo examina e identifica os principais aspectos referentes à formação do contrato: a proposta e a aceitação. Para tanto, partindo da análise e comparação do conteúdo de ambos os diplomas, serão destacadas as diferenças existentes entre os dois ordenamentos.

Manifesta a importância da CISG, portanto, no contexto do comércio internacional. Não é por acaso que a elaboração da Convenção, em 1980, resulta de diversas iniciativas anteriores, sobretudo no âmbito do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), que realizou diversos estudos sobre o tema da compra e venda internacional, buscando criar leis uniformes.^{8,9}

No âmbito do Direito Internacional Público, a criação do GATT (en. *General Agreement on Tariffs and Trade*), em 1947, bem como a sua evolução até se transformar na atual OMC (Organização Mundial do Comércio), em vigor desde 1995, representou um importante avanço para a criação da CISG. Já no âmbito do Direito Internacional Privado, merecem destaque as duas Convenções em Haia, no ano de 1964, a Lei Uniforme sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias, bem como a Lei Uniforme sobre Formação dos Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Tais documentos, no entanto, não prosperaram por não terem obtido

⁷ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 56.

⁸ NALIN, Paulo. Capítulo 1.2: Cronologia da CISG. In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016; FRADERA, Vera Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (orgs). **A Compra e Venda Internacional de mercadorias: estudos sobre a Convenção de Viena de 1980**. São Paulo: Atlas, 2011.

⁹ SONO, Kazuaki. The Vienna Sales Convention: History and Perspective. In: SARCEVIC, Petar; VOLKEN, Paul (eds.). **International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures**, Oceana (1986), Ch. 1, 1-17. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sono.html#iv>. Acesso em: 26 nov. 2018.

grande quórum de países ratificantes.^{10,11}

Patente se fez, portanto, a necessidade de criação de um ordenamento que regulasse as operações de compra e venda internacional de mercadorias, que já se fazia presente desde muito antes do surgimento da CISG. Tal necessidade se dava pela urgência de um corpo de regras que permitisse compatibilizar os diversos ordenamentos jurídicos nacionais dos sistemas de *civil law* e *common law* frente ao incremento da globalização econômica e desenvolvimento exponencial do comércio internacional.¹² Nesse cenário, em 1980 surgiu, finalmente, a CISG, que positivou usos já consolidados no comércio internacional, atentando para as necessidades concretas dos negócios de compra e venda internacional de mercadorias e obtendo, dessa forma, adesão rápida dos países.¹³

Dentre as vantagens obtidas com o estabelecimento da Convenção, merece destaque a segurança jurídica propiciada. Isso porque, com um regramento único, foi possibilitado às partes o conhecimento prévio de seus direitos e obrigações, bem como a possibilidade de saber exatamente o que esperar da outra parte. O conflito de leis nacionais vigentes foi um dos problemas eliminados pelo advento da CISG, que evita que uma das partes imponha o seu ordenamento jurídico ao negócio, além de reduzir gastos com a contratação de juristas especialistas em legislações internacionais. Funcionalidade, portanto, é outra das vantagens trazidas pela Convenção.^{14,15,16} Outra vantagem merecedora de destaque é a imparcialidade proporcionada pela Convenção, visto que essa resulta de um esforço unilateral de uma multiplicidade de Estados, de forma a não privilegiar nenhum sistema jurídico

¹⁰ FRADERA, Vera Jacob de. Capítulo 1: A saga da uniformização da compra e venda internacional: da lex mercatoria à Convenção de Viena de 1980. In: FRADERA, Vera Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (orgs). **A Compra e Venda Internacional de mercadorias: estudos sobre a Convenção de Viena de 1980**. São Paulo: Atlas, 2011.

¹¹ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 12. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹² FRADERA, Vera Jacob de. Op. cit.

¹³ SONO, Kazuaki. The Vienna Sales Convention: History and Perspective. In: SARCEVIC, Petar; VOLKEN, Paul (eds.). **International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures**, Oceana (1986), Ch. 1, 1-17. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sono.html#iv>. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁴ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 44.

¹⁵ FRADERA, Vera Jacob de. Op. cit.

¹⁶ PUGLIESE, William Soares. Uniformidade na aplicação da Convenção de Viena sobre compra e venda internacional de mercadorias (CISG): critérios de interpretação da lei e aplicação de precedentes. **Revista de Estudos Jurídicos UNESP**, São Paulo, v. 20, n. 32, 2016, p. 101.

específico em detrimento de outros.^{17,18}

Uniformizar uma lei responsável por reger os negócios firmados entre oitenta e cinco países representou, indubitavelmente, uma maneira eficaz de, com base na estabilidade legislativa e conhecimento recíproco das regras a serem aplicadas, gerar progresso e boa convivência entre as partes.¹⁹ Com a adoção da Convenção, perde importância a escolha pelo órgão responsável por decidir eventual litígio, uma vez que a lei material a ser aplicada, bem como a sua interpretação, será a mesma independentemente do órgão julgador.²⁰

Nada obstante, é oferecido tão grande respeito à autonomia da vontade que a Convenção pode ser considerada uma lei dispositiva, que abre espaço para a escolha, pelas partes contratantes, da lei aplicável, conforme previsto no artigo 6º do diploma normativo.²¹ Tal escolha de excluir o negócio jurídico da regência da CISG é denominada de “*opt-out*”, conforme será melhor desenvolvido no terceiro capítulo do presente estudo.^{22,23}

A CISG, porém, não rege todas as etapas que envolvem a compra e venda

¹⁷ FRADERA, Véra Maria Jacob de. **Les rapports entre le droit privé européen et la convention de viene de 1980 sur la vente internationale de marchandises**. [S.l.], [s.d.], p. 13. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/doc/vfradera2.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁸ VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 277. “La détermination de la loi applicable au contrat de vente internationale est toujours l’une des principales difficultés qui se posent aux parties contractantes. Liée à une pluralité d’ordres juridiques, la vente internationale peut être confrontée à plusieurs régimes juridiques différent. Les incertitudes dues aux divergences des législations nationales qui ne visent que les intérêts nationaux, la complexité et l’incertitude de la méthode des conflits pour déterminer le droit applicable, constituent autant d’obstacles à un bon fonctionnement des relations économiques internationales”. “A determinação da lei aplicável ao contrato de venda internacional é sempre uma das principais dificuldades que se apresentam às partes contratantes. Relacionada a uma pluralidade de ordens jurídicas, a venda internacional pode ser posta a regimes jurídicos diferentes. As incertezas devido às divergências de legislações nacionais que visam apenas aos interesses nacionais, a complexidade e a incerteza do método dos conflitos para determinar o direito aplicável, constituem obstáculos ao bom funcionamento das relações econômicas internacionais”. Tradução livre.

¹⁹ FRADERA, Véra Maria Jacob de. Op. cit.

²⁰ DOLGANOVA, Iulia; LORENZEN, Marcelo Boff. O Brasil e a adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre compra e venda internacional de mercadorias. **Revista Fórum CESA**, ano 4, n. 10, jan./mar. 2009, p. 46-61. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/doc/idolganova1.pdf>. Acesso em: 28 nov. 2018.

²¹ *Article 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.

²² FRADERA, Véra Maria Jacob de. Op. cit.

²³ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 14. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

internacional de mercadorias. O artigo 4º da Convenção²⁴ delimita a sua incidência, excluindo da CISG qualquer tema alusivo à validade do contrato ou sobre o direito de propriedade sobre o objeto da venda. Tais temas que escapam do âmbito de incidência da Convenção são sensíveis aos direitos nacionais dos países contratantes. Por assim dizer, a CISG se preocupa apenas com o núcleo duro da operação contratual, qual seja o cumprimento e descumprimento das prestações.²⁵

Ainda, a CISG adota critério objetivo para a definição da internacionalidade do contrato sob sua regência, qual seja o de que os estabelecimentos das partes contratantes devem situar-se em Estados distintos, independentemente da sua nacionalidade ou da natureza civil ou empresarial do contrato, conforme previsto pelo artigo 1º da Convenção.^{26,27,28}

Importante pontuar, ainda, que a Convenção é dividida da seguinte maneira: a “Parte I” (artigos 1º a 13º) versa sobre o campo de aplicação e disposições gerais do contrato. A “Parte II” (artigos 25º a 88º), por sua vez, preocupa-se com a formação do contrato. Já a “Parte III” (artigos 25º a 88º) adentra na regulação de fato da Compra e Venda de mercadorias, e, por fim, a “Parte IV” (artigos 89º a 101º) apresenta as

²⁴ *Article 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 of any of its provisions or of any usage; (b) the effect which the contract may have on the property in the goods sold.

²⁵ NALIN, Paulo. Capítulo 2.1: Campo de aplicação e disposições gerais (Parte I). In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

²⁶ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 107.

²⁷ *Article 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.

²⁸ PUGLIESE, William Soares. Uniformidade na aplicação da Convenção de Viena sobre compra e venda internacional de mercadorias (CISG): critérios de interpretação da lei e aplicação de precedentes. **Revista de Estudos Jurídicos UNESP**, São Paulo, v. 20, n. 32, 2016, p. 98.

disposições finais sobre o tema.^{29,30}

O presente estudo, porém, irá se debruçar sobre a análise do momento de formação do contrato de compra e venda internacional, isto é, à “Parte II” da Convenção, de modo a comparar os aspectos tocantes à oferta e à aceitação do contrato previsto na CISG com o previsto no Código Civil brasileiro. E tal opção se deve à grande importância que o momento de formação do contrato carrega consigo, conforme será demonstrado.

A proposta, responsável por dar início à formação de qualquer contrato, é essencial não apenas por definir os termos contratuais, mas também por determinar qual a legislação a ser aplicada no negócio jurídico, no caso de posterior aceitação. A aplicação da CISG pode se dar de forma direta ou indireta.³¹ Direta será a aplicação quando ambos os países contratantes forem signatários da Convenção, não havendo, nesse caso, qualquer dúvida quanto ao regramento aplicável ao negócio. A CISG será aplicada de forma indireta, porém, quando sua incidência se der por força das regras de Direito Internacional Privado. É que, quando o Direito Internacional Privado do foro remeter a solução do conflito à lei de um Estado contratante, a CISG poderá ser invocada caso esse referido país seja signatário da Convenção.^{32,33}

Nesse sentido, caso o foro seja o Brasil, o artigo 9º § 2º da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro³⁴ prevê que, na ausência de determinação das partes, a legislação que irá reger o contrato será a do local de residência do proponente.

²⁹ SCHLECHTRIEM, Peter. Effectiveness and Binding Nature of Declarations (Notices, Requests or Other Communications) under Part II and Part III of the CISG. **Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1995) 95-114**. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlecht.html>. Acesso em: 26 nov. 2018.

³⁰ NALIN, Paulo. Capítulo 2: Guia rápido de apresentação à estrutura da CISG. In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

³¹ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 74.

³² NALIN, Paulo. Capítulo 3.1.2: Aplicação indireta, art. 1º, “b”: o Direito Internacional Privado. In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

³³ FONASIER, Mateus de Oliveira; SILVA, Thiago Santos da. A adesão do Brasil à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG, Viena, 1980): uma análise sistêmica dos reflexos da ratificação brasileira. **Revista argumentum**, Marília, v. 17, p. 223-249, jan-dez 2016, p. 242.

³⁴ Art. 9º. Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem.

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

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

Dessa forma, caso o estabelecimento da parte proponente seja um país signatário da Convenção, essa será aplicada ao contrato em discussão.^{35,36}

Apesar de não ser possível interpretar a CISG a partir do direito doméstico, o que comprometeria a uniformidade internacional objetivada pela Convenção, ainda assim observou-se, ao longo da sua curta vigência no Brasil, um movimento inverso: as disposições da Convenção passaram a influenciar a compreensão das jurisdições nacionais.³⁷ Tanto é assim que, antes mesmo de o país se tornar signatário da Convenção, o poder judiciário brasileiro já vinha fundamentando suas decisões com base nos artigos da CISG.³⁸

É o caso, por exemplo, do REsp de nº 272.739, do estado de Minas Gerais (2000/0082405-4), julgado pelo Relator Ministro Ruy Rosado de Aguiar.³⁹ O referido REsp trata de uma alienação fiduciária, na qual o requerido teria deixado de quitar a última parcela da sua dívida. O Relator, *in casu*, entendeu que o não pagamento última parcela da dívida não ensejaria extinção contratual por inadimplemento, fazendo referência ao princípio do adimplemento substancial, adotado pela CISG. *Verbis*:

Se o que falta é apenas a última prestação de um contrato de financiamento com alienação fiduciária, verifica-se que o contrato foi substancialmente cumprido e deve ser mantido, cabendo ao credor executar o débito. Usar do inadimplemento parcial e de importância reduzida na economia do contrato para resolver o negócio significa ofensa ao princípio do adimplemento substancial, admitido no Direito e consagrado pela Convenção de Viena de 1980, que regula o comércio internacional.⁴⁰

Outro julgado que exprime essa tendência do poder judiciário brasileiro a adotar as disposições previstas pela CISG é a Apelação Cível de nº 1.170.013-1, de

³⁵ NALIN, Paulo. Capítulo 3.1.2.2: Regras de conflito brasileiras. In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores**: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG). Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 107.

³⁶ SILVA, Luis Renato Ferreira da. In: **IV Minicurso** – Introdução ao estudo de contratos comerciais internacionais: panoramas, aspectos contratuais e solução de controvérsias. Faculdade de Direito da UFRGS, 15 jun. 2018.

³⁷ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores**: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG). Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 164.

³⁸ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 12. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

³⁹ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 272.739 Minas Gerais**. Relator: Min. Ruy Rosado de Aguiar. Julgado em: 01/03/2001. DJe: 02/04/2001. Disponível em: <http://cisgbrasil.dominiotemporario.com/doc/stj2.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

⁴⁰ Ibidem.

relatoria do Desembargador Windor Santos⁴¹. Neste caso, o qual trata de rescisão contratual culposa, o Relator citou o artigo 77 da Convenção de Viena⁴², para entender pela aplicação do princípio de mitigação do prejuízo pelo credor ou não oneração do devedor a causar-lhe maior prejuízo. Nas palavras do Relator:

A par deste, aplica-se outro princípio. Um que vigora há muito, ou seja, o princípio `duty to mitigate the loss`, ou mitigação do prejuízo pelo próprio credor, ou não oneração do devedor a causar-lhe maior prejuízo, o que levou à aprovação do Enunciado n 169 na III Jornada de Direito Civil daquele mesmo Conselho: `O princípio da boa-fé objetiva deve levar o credor a evitar o agravamento do próprio prejuízo`. Tal Enunciado surgiu por proposta da Professora Vera Maria Jacob de Fradera, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, onde ressaltado o dever de colaboração das partes, em todas as fases do contrato. Inspirou-se ela no art. 77 da Convenção de Viena de 1.980, sobre venda internacional de mercadorias: `A parte que invoque a quebra do contrato deve tomar as medidas razoáveis, levando em consideração as circunstâncias, para limitar a perda, nela compreendido o prejuízo resultante da quebra. Se ela negligencia em tomar tais medidas, a parte faltosa pode pedir a redução das perdas e danos, em proporção igual ao montante da perda que poderia ter sido diminuída.⁴³

Assim, é possível identificar um movimento das Cortes nacionais no sentido de buscar um ponto comum entre o direito internacional dos contratos e o direito nacional.⁴⁴ Sendo assim, o estudo da CISG se faz imprescindível, até mesmo pela razão de que, conforme mencionado anteriormente, a Convenção de Viena passou a ser lei materialmente aplicável no Brasil, no tocante ao contrato de compra e venda internacional de mercadorias. Desta forma, conhecer o regramento previsto pela CISG passa a ser essencial para a compreensão do sistema legal doméstico, uma vez que essa se trata de lei nacional vigente.⁴⁵

Dito isso, o presente trabalho será dividido em duas partes principais. O

⁴¹ SÃO PAULO. Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. **Apelação Cível nº 1.170.013-1**. Relator Cândido Alem. 16ª Câmara de Direito Privado. Julgado em: 03/07/2007. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/070703portuguese.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

⁴² *Article 77*

A party who relies on a breach of contract must take such measures as are reasonable in the circumstances to mitigate the loss, including loss of profit, resulting from the breach. If he fails to take such measures, the party in breach may claim a reduction in the damages in the amount by which the loss should have been mitigated.

⁴³ SÃO PAULO. Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. Op. cit.

⁴⁴ Exemplos de julgados: SÃO PAULO. Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. **Proc nº 379.981-4/0**. 4ª Câmara de Direito Privado. Julgado em: 24/04/2008. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080424b5.html>. Acesso em: 26 nov. 2018. E RIO GRANDE DO SUL. Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. **Apelação Cível nº 70025609579**. Julgado em: 20/05/2009. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090520b5.html>. Acesso em: 26 nov. 2018.

⁴⁵ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores**: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG). Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 53.

segundo capítulo tratará do momento de formação do contrato de compra e venda de mercadorias regido pelo ordenamento jurídico brasileiro, distinguindo os momentos da proposta e da aceitação, para assim destacar pontos específicos de análise em ambos os momentos. O terceiro capítulo versará sobre o momento de formação do contrato de compra e venda de mercadorias sob a ótica da CISG, e cuidará dos mesmos pontos analisados no capítulo anterior, para fins de comparar os regramentos previstos por ambas as fontes normativas estudadas.

2 A FORMAÇÃO DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS SEGUNDO O CÓDIGO CIVIL BRASILEIRO

Inicialmente, cumpre mencionar que o direito brasileiro rege o contrato de compra e venda de mercadorias de forma conjunta, isto é, não possui regramento específico para regular o comércio de mercadorias. Esta espécie contratual, objeto do presente estudo, é regulada pelos artigos 427 a 435 do Código Civil brasileiro, dispositivos que regulam não apenas este como todos os demais tipos contratuais.

A compra e venda de mercadorias é um negócio jurídico bilateral, que pressupõem duas manifestações de vontades, as quais se manifestam através de proposta e aceitação, que, juntas, formarão o negócio jurídico, chamado contrato. Destarte, para que o contrato exista, cada uma das partes deve exprimir sua vontade de sujeitar-se ao negócio jurídico.^{46,47} Assim, o contrato é relação jurídica entre sujeitos e o ordenamento jurídico que rege esse vínculo contratual.

O Código Civil brasileiro, desta forma, bem como a Convenção de Viena, adota a concepção civilista de formação contratual, a qual pressupõe o encontro da oferta e da proposta.^{48,49} O ordenamento jurídico pátrio, no artigo 107 do Código Civil⁵⁰, carrega como máxima a liberdade de forma dos contratos firmados no âmbito nacional. Excetuando-se os casos em que a lei exigir forma especial, ou que as próprias partes determinem, a liberdade na forma é premissa aplicada aos contratos

⁴⁶ LÔBO, Paulo Luiz Netto; LYRA JÚNIOR, Eduardo Messias Gonçalves de. **A teoria do contrato e o novo código civil**. Recife: Nossa Livraria, 2003, p. 87.

⁴⁷ ROPPO, Enzo. **O contrato**. Tradução de Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. Coimbra: Almedina, 2009, p. 73. “O contrato é, por regra, um acto, ou um negócio, bilateral. Isto é, para que exista um contrato é necessário, por regra, que existam pelo menos duas partes, e que cada uma delas exprima a sua vontade de sujeitar-se àquele determinado regulamento das recíprocas relações patrimoniais, que resulta do conjunto das cláusulas contratuais. É necessário, em concreto, que uma parte proponha aquele determinado regulamento, e que a outra parte o aceite. O contrato forma-se precisamente quando essa proposta e essa aceitação se encontram, dando lugar àquilo que se chama o consenso contratual”.

⁴⁸ GOMES, Orlando. **Introdução ao Direito Civil**. 6 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1979, p. 119-120. “ao esquema legal da compra e venda, v.g., podem aderir dois sujeitos, colocando-se nas posições de comprador e vendedor mediante acordo de vontades”.

⁴⁹ VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 278. “Le droit brésilien, ainsi que le droit français et la Convention de Vienne, ont adopté la conception civiliste de formation du contrat reposant sur le modèle classique de la rencontre de l’offre et de l’acceptation. O direito brasileiro, bem como o direito francês e a Convenção de Viena, adotaram a concepção civilista de formação do contrato, se debruçando sob o modelo clássico do encontro da oferta e da aceitação”. Tradução Livre.

⁵⁰ Art. 107. A validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir.

firmados sob a égide do ordenamento brasileiro.^{51,52,53}

Nessa lógica, entende-se que a proposta e aceitação de um contrato podem ser emitidas de qualquer forma, desde que o modo de expressão escolhido manifeste claramente à outra parte a intenção de concluir o contrato, bem como que atinja o destinatário. É o chamado *princípio de liberdade de forma*.^{54,55}

2.1 O MOMENTO DA PROPOSTA

O surgimento do negócio jurídico dependerá da proposta, entendida como a primeira manifestação de vontade emitida por uma das partes, sujeito competente para contrair obrigações, que manifeste a sua intenção de se vincular e contrair obrigações. Assim, para que qualquer relação contratual nasça, faz-se imprescindível a formulação de uma proposta válida. Na hipótese de haver posterior aceitação dos termos propostos pela outra parte do negócio jurídico, estará, assim, formado o contrato.⁵⁶

⁵¹ JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. **Contratos em geral no Novo Código Civil**. São Paulo: Imperium Editora e Distribuidora, 2006, p. 28.

⁵² Ibidem, p. 60. “*para a declaração da vontade ter eficácia jurídica não depende de forma especial, senão nos casos em que a lei expressamente exigir*”.

⁵³ VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos**. 13 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2013, p. 461. “No contrato, a manifestação da vontade é livre, quando não for prescrita uma forma pela lei; ou quando assim não o fazem as próprias partes. Destarte, a vontade no contrato pode manifestar-se verbalmente e por escrito, seja por instrumento particular, seja por instrumento público. Também a vontade pode exteriorizar-se por sinais inequívocos, com força vinculante”.

⁵⁴ ROPPO, Enzo. **O contrato**. Tradução de Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. Coimbra: Almedina, 2009, p. 96.

⁵⁵ GOMES, Orlando. **Contratos**. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1979, p. 74.

⁵⁶ DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais**. 23.a ed. São Paulo: Saraiva, 2007, Vol 3. Segundo Maria Helena Diniz, a proposta é considerada um negócio jurídico receptício porque não é apenas uma informação. “É uma declaração de vontade que só produz efeitos ao ser recebida pela outra parte, já que, sendo receptícia, subordina-se ao consentimento do destinatário acerca da oferta”. Maria Helena Diniz. *Curso de Direito Civil Brasileiro*. 51. Declaração de vontade não receptícia é a manifestação que produz efeitos desde logo, independente de recepção pelo destinatário. No direito brasileiro podem ser citados como exemplos a elaboração ou revogação de um testamento. GULLO, Marcelly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 23. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018. “*Proposta, oferta ou policitación é uma declaração receptícia de vontade, dirigida por uma pessoa a outra (com quem pretende celebrar contrato), por força da qual a primeira manifesta sua intenção de se considerar vinculada, se a outra parte aceitar*”.

2.1.1 Momento de formação do vínculo contratual

O artigo 427 do Código Civil brasileiro⁵⁷ é claro ao resumir de plano a obrigatoriedade da proposta, ao regram que, salvo expressamente ressalvado, a proposta obriga o proponente. Antes mesmo que o oblato emita a sua expedição, portanto, a obrigação já é considerada como existente, capaz de ensejar violação contratual, em virtude do caráter vinculante que a proposta assume no regramento contratual pátrio.

A Teoria adotada pelo ordenamento jurídico nacional, desta forma, é a da Expedição⁵⁸, o que é, inclusive, corroborado pelo artigo 434 do Código Civil brasileiro⁵⁹, que determina que a aceitação produzirá seus efeitos a partir do momento em que for expedida pelo destinatário. Ao optar pela adoção da Teoria da Expedição, o legislador brasileiro partiu da premissa de que a eficácia da manifestação de vontade do proponente não pode ficar sujeita ao arbítrio do oblato.⁶⁰ Ao assim entender, é possível depreender a ideia de que o Código Civil brasileiro procurou proteger eventuais destinatários em posição mais fraca na relação jurídica, impedindo a possibilidade de o proponente buscar se eximir dos termos propostos na sua oferta já emitida, à qual ele já está vinculado.

Nesse sentido, pode-se identificar uma aproximação do Código Civil brasileiro com o Código de Defesa do Consumidor pátrio⁶¹. Isso porque no plano contratual do Direito do Consumidor, para que seja garantida a justiça social, é atribuído tutela jurídica especial ao contratante, que é tido como vulnerável nas relações desta

⁵⁷ Art. 427. A proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio, ou das circunstâncias do caso.

⁵⁸ LÔBO, Paulo Luiz Netto; LYRA JÚNIOR, Eduardo Messias Gonçalves de. **A teoria do contrato e o novo código civil**. Recife: Nossa Livraria, 2003, p. 91.

⁵⁹ Art. 434. Os contratos entre ausentes tornam-se perfeitos desde que a aceitação é expedida, exceto: I - no caso do artigo antecedente;

II - se o proponente se houver comprometido a esperar resposta;

III - se ela não chegar no prazo convencionado.

⁶⁰ PONTES DE MIRANDA, Fernando Cavalcanti, p. 91 *apud* LÔBO, Paulo Luiz Netto; LYRA JÚNIOR, Eduardo Messias Gonçalves de. **A teoria do contrato e o novo código civil**. Recife: Nossa Livraria, 2003. *“Ao destinatário não poderia ficar o ensejo de conhecer ou não conhecer. O manifestante de vontade tem de fazer o que possa e lhe incumbe- para que o destinatário possa conhecer a oferta. (...) Não se poderia deixar a libito do destinatário a eficácia da manifestação de vontade do oferente. O destinatário tem de estar a par do que lhe chega; o oferente tem o dever de tudo fazer para que o destinatário possa conhecer da oferta”*

⁶¹ BRASIL. **Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990**. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8078.htm. Acesso em: 26 nov. 2018.

espécie. Tal tutela jurídica especial é prevista no artigo 47⁶² deste regramento, o qual garante que as cláusulas contratuais serão interpretadas de maneira mais favorável ao consumidor.

Corroborando esse entendimento julgado do TJDF:

JUIZADOS ESPECIAIS CÍVEIS. CONSUMIDOR. CERCEAMENTO DE DEFESA NÃO CARACTERIZADO. PROPOSTA QUE VINCULA O PROPONENTE. **INTERPRETAÇÃO MAIS BENÉFICA AO CONSUMIDOR EM CASO DE OMISSÃO DO CONTRATO. SENTENÇA MANTIDA. 1) [...] 2) O DÉFICIT DE INFORMAÇÃO DEVE SER INTERPRETADO EM FAVOR DA CONSUMIDORA**, NOS TERMOS DO PREVISTO NO ART. 47 DO CDC, QUE DETERMINA QUE **"AS CLÁUSULAS CONTRATUAIS SERÃO INTERPRETADAS DE MANEIRA MAIS FAVORÁVEL AO CONSUMIDOR,"** OU SEJA, ESTABELECE O REFERIDO DISPOSITIVO O PRINCÍPIO DO **"IN DUBIO PRO CONSUMIDOR"**. 3) RECURSO CONHECIDO E IMPROVIDO.⁶³

Tal aproximação das referidas legislações pode ser vista não apenas em relação ao momento de formação do vínculo contratual, como também no que versa sobre demais pontos do momento formativo do contrato. É o caso, por exemplo, da possibilidade de revogação, a qual será estudada no próximo capítulo.

Não se pode, contudo, confundir a vinculação originada a partir da proposta com uma possível obrigação contratual, que poderá surgir posteriormente, no caso de aceitação por parte do oblato. Isso porque a proposta, quando emitida, atinge o plano da eficácia do negócio jurídico, criando a vinculação do proponente aos termos da sua própria oferta, porém essa não estará apta a ser considerada uma obrigação.⁶⁴ O nascimento da obrigação somente se dará no momento em que efetivamente formado o negócio jurídico entre as partes, o que pressupõem manifestação de vontade de ambas as partes contratantes, tendo em vista a bilateralidade contratual.⁶⁵

Esclarecida a diferença entre a vinculação e a obrigatoriedade da proposta,

⁶² Art. 47. As cláusulas contratuais serão interpretadas de maneira mais favorável ao consumidor.

⁶³ DISTRITO FEDERAL. Tribunal de Justiça do Distrito Federal. **ACJ: 20130510055378 DF 0005537-39.2013.8.07.0005**. Relatora: MARÍLIA DE ÁVILA E SILVA SAMPAIO. Data de Julgamento: 19/11/2013. 2ª Turma Recursal dos Juizados Especiais Cíveis e Criminais do DF. DJe: 27/11/2013, p. 226, grifo meu. Disponível em: <https://tj-df.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/116022831/apelacao-civel-do-juizado-especial-acj-20130510055378-df-0005537-3920138070005?ref=serp>. Acesso em: 26 nov. 2018.

⁶⁴ LÔBO, Paulo Luiz Netto; LYRA JÚNIOR, Eduardo Messias Gonçalves de. **A teoria do contrato e o novo código civil**. Recife: Nossa Livraria, 2003, p. 89. "Antes mesmo de se formar o contrato se forma o suporte fático do negócio jurídico unilateral da proposta. Entrando receptivamente no mundo do direito, a proposta atinge o plano da eficácia, produzindo os efeitos que lhe são próprios dos quais o mais importante é o que se prevê no artigo 427 do Código Civil: a vinculação do proponente aos termos da proposta".

⁶⁵ Ibidem, p. 90.

cabe reforçar a ideia de que, independentemente da aceitação por parte do destinatário e, conseqüentemente, do surgimento da obrigatoriedade, de acordo com o Código Civil brasileiro, o vínculo contratual estará formado a partir do momento em que expedida a proposta, vinculando o proponente aos termos da sua proposta.^{66,67}

2.1.2 Possibilidade de revogação

Para adentrar no estudo da possibilidade de revogação da proposta no contrato de compra e venda de mercadorias, cumpre explorar o conceito de revogação. O ordenamento jurídico pátrio entende que a revogação é gênero do qual a retratação é espécie⁶⁸. O entendimento de Eduardo Espínola, contudo, é de que ambas consistem em “declaração unilateral, destinada a tornar sem efeito a relação jurídica”⁶⁹. Desta forma, o autor sequer explicita qualquer diferença entre os dois conceitos.

Álvaro Villaça Azevedo, por sua vez, ao dissertar sobre a retratação, faz rápida referência à revogação, sem se debruçar longamente sobre a diferenciação dos termos.⁷⁰ O autor entende que, embora a palavra revogação possua entendimento mais abrangente do que a palavra retratação, no âmbito do contrato de compra e venda de mercadorias, objeto do presente estudo, ambas podem ser entendidas como

⁶⁶ SILVA, Luis Renato Ferreira da. In: **IV Minicurso – Introdução ao estudo de contratos comerciais internacionais: panoramas, aspectos contratuais e solução de controvérsias**. Faculdade de Direito da UFRGS, 15 jun. 2018.

⁶⁷ JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. **Contratos em geral no Novo Código Civil**. São Paulo: Imperium Editora e Distribuidora, 2006, p. 34.

⁶⁸ AZEVEDO, Álvaro Vilaça. Retratação (aspectos do direito civil). **Revista Da Faculdade De Direito**, São Paulo, 88, 1993, 329-369. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67226/69836>. Acesso em: 28 nov. 2018.

⁶⁹ ESPÍNDOLA, Eduardo. **Garantia e extinção das obrigações**. Rio-São Paulo: Freitas Bastos, 1951, p. 30.

⁷⁰ AZEVEDO, Álvaro Vilaça. Retratação (aspectos do direito civil). **Revista Da Faculdade De Direito**, São Paulo, 88, 1993, 329-369. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67226/69836>. Acesso em: 28 nov. 2018, p. 330-332. *“Entendemos a retratação, em um sentido geral, como a reconsideração de um ato, que se torna ineficaz, para o renascimento de uma situação jurídica anterior. [...] No âmbito contratual, sendo possível a retratação, e ocorrendo ela, torna-se inoperante o contrato, restituindo-se os contratantes ao momento anterior à existência deste. [...] A retratação é, essencialmente, um ato jurídico unilateral pois se realiza independentemente do acordo de vontades; contudo, pode tornar sem efeito posições não só unilaterais, como também bilaterais, como, por exemplo, respectivamente, retirar a eficácia de um ato de aceitação ou de renúncia de herança, ou, ainda, de um contrato” [...] “É de se lembrar, em verdadeiro parêntese, que, em certos pontos, o vocábulo retratação guarda muita semelhança de sentido com o termo revogação, pois esta, revocatio, onis, em sua origem, advém do verbo revoco, as, avi, atum, are, que se apresenta com o significado de chamar de novo, fazer voltar, reconduzir, conter, dissuadir, desviar, restabelecer e renovar”.*

sinônimos.⁷¹ Tal entendimento, no sentido de não merecer maior atenção à diferenciação entre os conceitos de retratação e de revogação, parece acertada, uma vez que em ambas as hipóteses ocorre a desistência de uma situação jurídica, contratual ou extracontratual.

Assim, no que tange ao contrato em análise, qual seja o de compra e venda de mercadorias, as consequências tanto da revogação quanto da retratação seriam as mesmas, não merecendo maior aprofundamento tal diferenciação.

Dito isso, o Código Civil brasileiro, no seu artigo 428, IV⁷², a exemplo do já regrado pelo artigo 1.081 do Código Civil brasileiro de 1916⁷³, determina que uma proposta somente poderá deixar de ser vinculatória, isso é, poderá ser retratada, caso a retratação chegue ao conhecimento da outra parte antes ou simultaneamente à própria proposta.^{74,75} Nesse caso, o negócio jurídico não chegará a ser formado, considerando que a proposta não chegará a existir juridicamente, uma vez revogada ou retratada antes ou, no máximo, simultaneamente à chegada da mesma ao oblato⁷⁶.

Ainda que a proposta possua força vinculativa, isso não significa dizer que essa será irrevogável em todas as circunstâncias.⁷⁷ Significa dizer, assim, que a

⁷¹ AZEVEDO, Álvaro Vilaça. Retratação (aspectos do direito civil). **Revista Da Faculdade De Direito**, São Paulo, 88, 1993, 329-369. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67226/69836>. Acesso em: 28 nov. 2018, p. 336.

⁷² Art. 428. Deixa de ser obrigatória a proposta:

I - se, feita sem prazo a pessoa presente, não foi imediatamente aceita. Considera-se também presente a pessoa que contrata por telefone ou por meio de comunicação semelhante;

II - se, feita sem prazo a pessoa ausente, tiver decorrido tempo suficiente para chegar a resposta ao conhecimento do proponente;

III - se, feita a pessoa ausente, não tiver sido expedida a resposta dentro do prazo dado;

IV - se, antes dela, ou simultaneamente, chegar ao conhecimento da outra parte a retratação do proponente.

⁷³ Art. 1.081. Deixa de ser obrigatória a proposta:

I - Se, feita sem prazo a uma pessoa presente, não foi imediatamente aceita. Considera-se também presente a pessoa que contrata por meio do telefone.

II - Se, feita sem prazo a pessoa ausente, tiver decorrido tempo suficiente para chegar a resposta ao conhecimento do proponente.

III - Se, feita a pessoa ausente, não tiver sido expedida a resposta dentro no prazo dado.

IV - Se, antes dela, ou simultaneamente, chegar ao conhecimento da outra parte e retratação do proponente.

⁷⁴ SILVA, Luis Renato Ferreira da. In: **IV Minicurso – Introdução ao estudo de contratos comerciais internacionais: panoramas, aspectos contratuais e solução de controvérsias**. Faculdade de Direito da UFRGS, 15 jun. 2018.

⁷⁵ AZEVEDO, Álvaro Vilaça. Op. cit.

⁷⁶ JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. **Contratos em geral no Novo Código Civil**. São Paulo: Imperium Editora e Distribuidora, 2006, p. 36.

⁷⁷ PIGNATTA, Francisco Augusto. **La phase précontractuelle sous l'empire de la Convention de Vienne sur la vente internationale et des droits Français et Brésilien**. 2008. Tese (Doutorado em Direito Privado). Université Robert Schuman – Strasbourg III, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Strasbourg, Porto Alegre. 2008, p. 263. “*Enfin, le dernier tempérament prévu par l'article 428 est que si, avant l'arrivée de l'offre ou en même temps, la rétractation de l'offrant parvient à la connaissance*

proposta, ainda que com força vinculante a partir do momento da sua expedição, poderá ser retirada caso a retratação chegue ao conhecimento do oblato antes de este expedir a sua resposta, ou, no máximo, ao mesmo tempo.⁷⁸ E isso se aplica não apenas à proposta, como também à aceitação, conforme previsto no artigo 433⁷⁹ do Código Civil pátrio, a exemplo do artigo 1.085⁸⁰ do Código Civil de 1916⁸¹, que determina que a aceitação poderá ser revogada desde que a revogação chegue antes ou concomitantemente à aceitação ao proponente.

Quanto ao assunto, Álvaro Villaça Azevedo adota o entendimento de que, embora tenha o ordenamento jurídico pátrio aderido à Teoria da Expedição, não restariam dúvidas de que a Teoria da Recepção teria sido admitida. Isso porque embora tenha sido expedida a aceitação, essa poderá ser revogada antes de ser recebida pelo proponente, conforme visto.⁸² É correto o entendimento do autor ao aduzir que o ordenamento jurídico pátrio teria admitido a Teoria da Recepção, em relação à possibilidade de retratação, tanto da proposta quando da aceitação. Isso porque, da análise tanto do artigo 428, IV⁸³ quanto do 433⁸⁴, é possível depreender a ideia de que a retirada da manifestação de vontade será admitida até o momento em

de son destinataire, l'offre n'est plus obligatoire. Ici, le Code prévoit la possibilité d'une rétractation par l'offrant de l'offre émise. Bien que l'offre ait force obligatoire, cela ne veut pas dire qu'elle est irrévocable en toutes circonstances. Pour que sa rétractation produise effet, il faut qu'elle arrive avant ou en même temps que l'offre. `Finalmente, o último regramento previsto pelo artigo 428 é de que, antes de chegar a oferta ou ao mesmo tempo, a retratação da oferta precede ao conhecimento do seu destinatário, a oferta não será mais obrigatória. Aqui, o código prevê a possibilidade de uma retratação pelo ofertante da proposta emitida. Ainda que a oferta possua força obrigatória, isto não significa que ela seja irrevogável em todas as circunstâncias. Para que a sua retratação produza efeitos, deve chegar antes ou ao mesmo tempo que a oferta". Tradução livre.

⁷⁸ GOMES, Orlando. **Contratos**. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1979, p. 73 e 76. "A proposta pode perder sua força vinculante por declaração do próprio policiente se depois de expedida ele se arrepender. A retratação só se torna eficaz quando chega ao conhecimento do oblato antes de ser expedida a aceitação. O conhecimento pelo aceitante é necessário, porque a retratação, tal como a proposta, é declaração receptícia de vontade. Seu destinatário deve receber a comunicação antes de ter aceito a proposta e expedida a resposta. Se chega depois, é ineficaz".

⁷⁹ Art. 433. Considera-se inexistente a aceitação, se antes dela ou com ela chegar ao proponente a retratação do aceitante.

⁸⁰ Art. 1.085. Considera-se inexistente a aceitação, se antes dela ou com ela chegar ao proponente a retratação do aceitante.

⁸¹ BRASIL. Câmara dos Deputados. **Lei nº 3.071, de 1º de janeiro de 1916**. Código Civil (1916). Disponível em: <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/1910-1919/lei-3071-1-janeiro-1916-397989-norma-pl.html>. Acesso em: 30 nov. 2018.

⁸² AZEVEDO, Álvaro Villaça. Retratação (aspectos do direito civil). **Revista Da Faculdade De Direito**, São Paulo, 88, 1993, 329-369. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67226/69836>. Acesso em: 28 nov. 2018.

⁸³ Art. 428. Deixa de ser obrigatória a proposta:

IV - se, antes dela, ou simultaneamente, chegar ao conhecimento da outra parte a retratação do proponente.

⁸⁴ Art. 433. Considera-se inexistente a aceitação, se antes dela ou com ela chegar ao proponente a retratação do aceitante.

que for recebida pela outra parte.

Desta forma, o argumento de que até a conclusão do contrato cada uma das partes poderia revogar sua declaração de vontade carece de fundamento. Assim definir seria estender a possibilidade de revogação, o que contrariaria o determinado pelo Código Civil brasileiro, que estabelece, de forma expressa, que somente será admitida a revogação das manifestações de vontade até o momento em que a outra parte a receba.⁸⁵ Destarte, em contraposição à Teoria da Expedição, nas situações de revogação de manifestação das partes aplica-se a Teoria da Recepção.

2.1.3 Completude da proposta

O ordenamento jurídico brasileiro, apesar de não possuir qualquer artigo que assim defina expressamente, regra um princípio consensual pouco elástico, exigindo a completude da proposta como requisito para a sua validade. Tal necessidade de completude, contudo, e conforme referido, não possui qualquer fulcro no texto do Código Civil, sendo definido a partir da leitura sistemática das disposições aplicáveis ao negócio jurídico, constantes nos artigos 104⁸⁶ e 166⁸⁷ deste mesmo diploma normativo.

O artigo 104, acima referido, impõe que o negócio jurídico, para ser válido, deve conter agente capaz, objeto lícito, possível, determinado ou determinável, bem como forma prescrita, no caso de determinado por lei. O artigo 166, por sua vez, define que o negócio jurídico será nulo quando o objeto for ilícito, impossível ou indeterminável, dentre outras hipóteses.

⁸⁵ AZEVEDO, Álvaro Vilaça. Retratação (aspectos do direito civil). **Revista Da Faculdade De Direito**, São Paulo, 88, 1993, 329-369. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67226/69836>. Acesso em: 28 nov. 2018.

⁸⁶ Art. 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.

⁸⁷ Art. 166. É nulo o negócio jurídico quando:

I - celebrado por pessoa absolutamente incapaz;

II - for ilícito, impossível ou indeterminável o seu objeto;

III - o motivo determinante, comum a ambas as partes, for ilícito;

IV - não revestir a forma prescrita em lei;

V - for preterida alguma solenidade que a lei considere essencial para a sua validade;

VI - tiver por objetivo fraudar lei imperativa;

VII - a lei taxativamente o declarar nulo, ou proibir-lhe a prática, sem cominar sanção.

Outrossim, o Código de Defesa do Consumidor⁸⁸, nos seus artigos 30 a 35⁸⁹, dispõe de maneira clara e precisa quais são os elementos constitutivos da oferta.⁹⁰ Assim, a partir da leitura sistêmica dos artigos citados acima, de ambos os sistemas normativos, é possível inferir a ideia de que, para que a proposta do contrato de compra e venda de mercadorias – bem como qualquer outra proposta contratual, no âmbito do Código Civil brasileiro – seja válida, esta deve ser completa, em especial no que tange à determinação de objeto e preço. Não há, desta forma, espaço para princípio consensual das partes.⁹¹ Ainda, da análise de orientações jurisprudenciais e doutrinárias⁹², capta-se a ideia de que, para que a proposta seja considerada efetiva, os termos nela previstos devem bastar para que o oblato tenha pleno conhecimento do negócio jurídico a ser formado, no caso de aceitação.⁹³ Dessa maneira, a proposta

⁸⁸ BRASIL. **Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990**. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8078.htm. Acesso em: 26 nov. 2018.

⁸⁹ Art. 30. Toda informação ou publicidade, suficientemente precisa, veiculada por qualquer forma ou meio de comunicação com relação a produtos e serviços oferecidos ou apresentados, obriga o fornecedor que a fizer veicular ou dela se utilizar e integra o contrato que vier a ser celebrado.

Art. 31. A oferta e apresentação de produtos ou serviços devem assegurar informações corretas, claras, precisas, ostensivas e em língua portuguesa sobre suas características, qualidades, quantidade, composição, preço, garantia, prazos de validade e origem, entre outros dados, bem como sobre os riscos que apresentam à saúde e segurança dos consumidores.

Parágrafo único. As informações de que trata este artigo, nos produtos refrigerados oferecidos ao consumidor, serão gravadas de forma indelével. (Incluído pela Lei nº 11.989, de 2009)

Art. 32. Os fabricantes e importadores deverão assegurar a oferta de componentes e peças de reposição enquanto não cessar a fabricação ou importação do produto.

Parágrafo único. Cessadas a produção ou importação, a oferta deverá ser mantida por período razoável de tempo, na forma da lei.

Art. 33. Em caso de oferta ou venda por telefone ou reembolso postal, deve constar o nome do fabricante e endereço na embalagem, publicidade e em todos os impressos utilizados na transação comercial.

Parágrafo único. É proibida a publicidade de bens e serviços por telefone, quando a chamada for onerosa ao consumidor que a origina. (Incluído pela Lei nº 11.800, de 2008).

Art. 34. O fornecedor do produto ou serviço é solidariamente responsável pelos atos de seus prepostos ou representantes autônomos.

Art. 35. Se o fornecedor de produtos ou serviços recusar cumprimento à oferta, apresentação ou publicidade, o consumidor poderá, alternativamente e à sua livre escolha:

I - exigir o cumprimento forçado da obrigação, nos termos da oferta, apresentação ou publicidade;

II - aceitar outro produto ou prestação de serviço equivalente;

III - rescindir o contrato, com direito à restituição de quantia eventualmente antecipada, monetariamente atualizada, e a perdas e danos.

⁹⁰ VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 296.

⁹¹ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores**: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG). Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 197.

⁹² VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil**: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos. 13 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2013, p. 539.

⁹³ GOMES, Orlando. **Contratos**. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1979, p. 62.

deve ser apta a transmitir o real interesse da parte.^{94,95}

Destarte, para que as partes atinjam tal estado de definição, a fim de possibilitar a emissão de uma proposta completa, tanto no contrato nacional quanto no internacional, é comum que haja um período de troca de informações e negociações preliminares, conhecido como negociação preliminar. Tal período pré-contratual, contudo, não se confunde com a proposta, não podendo se falar em obrigações contratuais.^{96,97,98}

Parece, contudo, haver certa incongruência quanto ao preço do negócio jurídico. Isso porque apesar de ser possível extrair uma postura de pouca flexibilidade da leitura dos dispositivos presentes no Código Civil, não há qualquer menção à necessidade de definição de preço.

Logo, a despeito de, como já demonstrado, o sistema brasileiro exigir que a proposta seja completa, ao ponto de bastar para que o oblato expeça sua aceitação, ainda resta lacuna em relação ao preço do contrato de compra e venda de mercadorias. E tanto é assim que o diploma normativo brasileiro, nos seus artigos 485 a 488⁹⁹, prevê, inclusive, meios alternativos para a fixação do preço aplicado ao

⁹⁴ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 23. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018. “[...] *deve traduzir o real interesse e boa fé do proponente em cumprir-la caso a outra parte decida aceitá-la após tomar conhecimento de seu conteúdo. Além da vontade de contratar, é importante que a proposta seja completa e indique claramente as condições e especificações com as quais o proponente se compromete a se obrigar*”.

⁹⁵ PIGNATTA, Francisco Augusto. **La phase précontractuelle sous l'empire de la Convention de Vienne sur la vente internationale et des droits Français et Brésilien**. 2008. Tese (Doutorado em Direito Privado). Université Robert Schuman – Strasbourg III, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Strasbourg, Porto Alegre. 2008, p. 239. “Les conditions pour qu’une offre soit efficace, à savoir que l’offre doit contenir tous les éléments nécessaires pour qu’une acceptation de son destinataire fasse naître le contrat. C’est ainsi qu’une offre doit être ferme et précise, qu’elle soit adressée à des personnes déterminées ou au public” [...] “Para que uma oferta seja eficaz, a oferta deve conter todos os elementos necessários para que a aceitação do seu destinatário faça nascer o contrato. Assim, a oferta deve ser completa e precisa, endereçada a pessoas específicas ou ao público”. Tradução Livre.

⁹⁶ SILVA, Luis Renato Ferreira da. In: **IV Minicurso – Introdução ao estudo de contratos comerciais internacionais: panoramas, aspectos contratuais e solução de controvérsias**. Faculdade de Direito da UFRGS, 15 jun. 2018.

⁹⁷ CUCA CURSOS. Formação dos contratos. **Cuca Cursos**, [S.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://cucacursos.com/direito/formacao-dos-contratos/>. Acesso em: 26 nov. 2018.

⁹⁸ DIMATTEO, Larry A. et al.. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence**. New York: Cambridge University Press, 2005, p. 32.

⁹⁹ Art. 485. A fixação do preço pode ser deixada ao arbítrio de terceiro, que os contratantes logo designarem ou prometerem designar. Se o terceiro não aceitar a incumbência, ficará sem efeito o contrato, salvo quando acordarem os contratantes designar outra pessoa.

Art. 486. Também se poderá deixar a fixação do preço à taxa de mercado ou de bolsa, em certo e determinado dia e lugar.

negócio jurídico, nas hipóteses em que esse não for expressamente determinado pelas partes contratantes. Em tais situações, o preço poderá ser definido por terceiro designado pelas partes, poderá ser vinculado à taxa de mercado ou de bolsa de local e dias certos, bem como poderá ser definido levando-se em conta índices ou parâmetros.¹⁰⁰ Afora, no caso de não haver qualquer indicativo para a definição do preço a ser aplicado, o artigo 488¹⁰¹ define que o preço aplicado ao negócio jurídico será o habitualmente praticado pelo vendedor.¹⁰² Assim, caso as partes, ao firmarem o negócio jurídico, não fixarem preço ao contrato de compra e venda de mercadorias, e não houver qualquer indicativo que auxilie na definição deste, o instituto normativo brasileiro estabelece que será aplicado o preço habitualmente praticado pelo vendedor.

Vê-se que o diploma normativo pátrio, ao assim regram, deixa de adotar postura protetiva à parte mais vulnerável do negócio jurídico, posição essa que, como visto, é adotada pelo Código no seu entendimento sobre a força vinculativa da proposta, bem como sobre a possibilidade de revogação desta. Assim se entende pela constatação de que o Código Civil brasileiro, ao estabelecer que, no caso de silêncio das partes, o preço aplicado ao negócio jurídico será o habitualmente praticado pelo vendedor, favorece este, que representa a parte mais forte da relação jurídica, em detrimento da parte mais frágil, qual seja o comprador. Significa dizer que, desse modo, ocorre um distanciamento entre o entendimento adotado pelo Código Civil brasileiro e pelo Código de Defesa do Consumidor, que tende a privilegiar sempre a parte mais fraca da relação, tendo como princípio a vulnerabilidade do consumidor

Art. 487. É lícito às partes fixar o preço em função de índices ou parâmetros, desde que suscetíveis de objetiva determinação.

Art. 488. Convencionada a venda sem fixação de preço ou de critérios para a sua determinação, se não houver tabelamento oficial, entende-se que as partes se sujeitaram ao preço corrente nas vendas habituais do vendedor.

Parágrafo único. Na falta de acordo, por ter havido diversidade de preço, prevalecerá o termo médio.

¹⁰⁰ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 29. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁰¹ Art. 488. Convencionada a venda sem fixação de preço ou de critérios para a sua determinação, se não houver tabelamento oficial, entende-se que as partes se sujeitaram ao preço corrente nas vendas habituais do vendedor.

Parágrafo único. Na falta de acordo, por ter havido diversidade de preço, prevalecerá o termo médio.

¹⁰² VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 301.

nas relações de consumo, de acordo com o artigo 4, I,¹⁰³ deste regramento.

2.1.4 Entendimento sobre oferta ao público

Quando a oferta for destinada a um número indeterminado de pessoas, não possuindo destinatário definido, ela será entendida como oferta ao público. Como exemplo desta modalidade podem ser citados os anúncios publicados em revistas, em jornais ou em outdoors, os quais se dirigem a um universo desconhecido de pessoas.¹⁰⁴ O artigo 429 do Código Civil brasileiro¹⁰⁵ prevê que a oferta ao público, quando possuir elementos essenciais da oferta – essencialmente, objeto e preço, segundo artigos 104¹⁰⁶ e 166¹⁰⁷ do Código Civil, referidos anteriormente –, será entendida como uma verdadeira oferta, com força vinculante^{108,109,110}.

¹⁰³ Art. 4º A Política Nacional das Relações de Consumo tem por objetivo o atendimento das necessidades dos consumidores, o respeito à sua dignidade, saúde e segurança, a proteção de seus interesses econômicos, a melhoria da sua qualidade de vida, bem como a transparência e harmonia das relações de consumo, atendidos os seguintes princípios: (Redação dada pela Lei nº 9.008, de 21.3.1995)

I - reconhecimento da vulnerabilidade do consumidor no mercado de consumo;

¹⁰⁴ CUCA CURSOS. Formação dos contratos. **Cuca Cursos**, [S.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://cucacursos.com/direito/formacao-dos-contratos/>. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁰⁵ Art. 429. A oferta ao público equivale a proposta quando encerra os requisitos essenciais ao contrato, salvo se o contrário resultar das circunstâncias ou dos usos.

Parágrafo único. Pode revogar-se a oferta pela mesma via de sua divulgação, desde que ressalvada esta faculdade na oferta realizada.

¹⁰⁶ Art. 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.

¹⁰⁷ Art. 166. É nulo o negócio jurídico quando:

I - celebrado por pessoa absolutamente incapaz;

II - for ilícito, impossível ou indeterminável o seu objeto;

III - o motivo determinante, comum a ambas as partes, for ilícito;

IV - não revestir a forma prescrita em lei;

V - for preterida alguma solenidade que a lei considere essencial para a sua validade;

VI - tiver por objetivo fraudar lei imperativa;

VII - a lei taxativamente o declarar nulo, ou proibir-lhe a prática, sem cominar sanção.

¹⁰⁸ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 30. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁰⁹ PIGNATTA, Francisco Augusto. **La phase précontractuelle sous l'empire de la Convention de Vienne sur la vente internationale et des droits Français et Brésilien**. 2008. Tese (Doutorado em Direito Privado). Université Robert Schuman – Strasbourg III, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Strasbourg, Porto Alegre. 2008, p. 263. “*toute offre faite au public est, selon le droit brésilien, considérée comme une vraie offre, dès qu'elle contient tous les éléments essentiels du futur contrat*” [...] “*Toda oferta feita ao público é, segundo o direito brasileiro, considerada como uma verdadeira oferta, desde que contenha todo os elementos essenciais do futuro contrato*”. Tradução Livre.

¹¹⁰ GREBLER, Eduardo. The convention on international sale of goods and Brazilian law: are differences irreconcilable? **25 Journal of Law and Commerce** (2005-06) 467-476. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/grebler.html>. Acesso em: 26 nov. 2018. “*an offer to the public*

O tema da oferta ao público não possuía regramento expresso no Código Civil anterior, apesar de o tema já ser amplamente abordado na doutrina. Por não haver qualquer previsão legal sobre o tema, os entendimentos doutrinários se dividiam entre os que entendiam a oferta ao público como mero convite a ofertar e os que compreendiam que a oferta feita ao público seria uma verdadeira proposta, desde que presente os elementos essenciais.¹¹¹ Assim, a oferta ao público representou uma inovação, a qual foi introduzida ao sistema normativo brasileiro pelo Código Civil de 2003¹¹². A partir de então, ficou definido, pelo artigo 429 desse regramento, que, quando preenchidos os requisitos essenciais da oferta, a oferta ao público fica equiparada à proposta, sendo entendida como efetiva, no sentido jurídico e técnico do termo.¹¹³

Reforçando esse entendimento, interessante se faz analisar julgado do TJRS, o qual entendeu que o réu emitiu oferta de contrato ao público, contendo dados objetivos. Assim, compreendeu que a oferta ao público, no caso em questão, vinculou o proponente.¹¹⁴

2.2 A ACEITAÇÃO

shall be deemed a contract proposal if it contains the requisites essential for the contract, except where the opposite might result from circumstances and usages “uma oferta ao público deve considerada uma oferta contratual se conter os requisitos essenciais para o contrato, com exceção dos casos em que as circunstâncias e os usos indiquem o contrário”. Tradução Livre.

¹¹¹ GOMES, Orlando. **Contratos**. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1979, p. 71. “O tipo por excelência da proposta *ad incertam personam* é a oferta ao público. Alguns escritores consideram-na simples convite a fazer oferta, mas, predomina o entendimento de que é proposta, se observados os requisitos de sua validade”.

¹¹² LÔBO, Paulo Luiz Netto; LYRA JÚNIOR, Eduardo Messias Gonçalves de. **A teoria do contrato e o novo código civil**. Recife: Nossa Livraria, 2003, p. 77.

¹¹³ ROPPO, Enzo. **O contrato**. Tradução de Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. Coimbra: Almedina, 2009, p. 81.

¹¹⁴ RIO GRANDE DO SUL. Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. **Apelação Cível n. 70034535450/2010**. Ementa: APELAÇÃO CÍVEL. CONTRATO DE CARTÃO DE CRÉDITO. AÇÃO INDENIZATÓRIA POR DANOS MORAIS. DANO MORAL CONFIGURADO. Recusa de cumprimento de oferta. Emitida oferta pública com dados objetivos, a recusa ou negativa de contratar por parte do proponente ou polícitante deve ser justificada, isto é, amparada em elemento objetivo que pese contra o consumidor, ou, no mínimo, em um motivo razoável para negar o contrato. Exegese do disposto nos arts. 427 e 429 do Código Civil, combinado com os arts. 30, e 35, inc. III (parte final), do Código de Defesa do Consumidor. Caracterizado abuso de direito, gerando o dever de indenizar. Sentença reformada. **APELO PROVIDO**.

Trecho de voto: No caso, verifica-se que o Grupo do qual o réu faz parte emitiu oferta de contrato ao público contendo dados objetivos para a obtenção do cartão Hipercard (fl. 12), que obrigam o *proponente* ou *polícitante*, nos termos do disposto nos arts. 427 e 429 do Código Civil, combinado com os arts. 30 e 35, inc. III (parte final), do Código de Defesa do Consumidor, tendo em vista que o proponente/demandado não apresentou nenhum motivo justificável para não contratar, para recusar o cumprimento da oferta, ensejando, assim, perdas e danos em favor do consumidor.

A aceitação da proposta constitui uma declaração unilateral de vontade, a qual será sempre receptícia, necessária para a formação do contrato. Ao expedir a sua aceitação, o oblato estará declarando sua concordância aos termos da proposta, elaborados pelo proponente. Bem como a proposta, a aceitação expedida de forma válida vincula o oblato, que estará vinculado aos termos da proposta aceita.¹¹⁵ O destinatário poderá manifestar sua vontade de forma expressa, realizando atos ou até permanecendo inerte, nas situações em que a recusa deveria ser expressa. Deve, contudo, ser emitida em um prazo determinado, ou, ao menos, considerado razoável.¹¹⁶

2.2.1 O papel do silêncio

Em relação à discussão sobre o papel assumido pelo silêncio na formação de um contrato, o diploma normativo pátrio adota como regra geral a máxima de que “quem cala não nega, mas também não afirma”¹¹⁷. O artigo 111 do Código Civil brasileiro¹¹⁸ regra que o silêncio importa anuência, excetuados os casos nos quais a declaração de vontade expressa se faça obrigatória.¹¹⁹ O silêncio, portanto, obriga, mas apenas nos casos em que os usos locais forem condicionantes, isto é, desde que o silêncio seja qualificado, pelos usos, pela lei ou pela regra estipulada pelas partes.¹²⁰

Significa dizer que o silêncio somente poderá produzir efeitos quando estiver acompanhando de demais circunstâncias, as quais terão o condão de qualificar o silêncio, permitindo que esse faça as vezes de uma aceitação tácita, sendo revestido de força vinculativa.¹²¹ Nesse sentido, não se pode partir da premissa de que quem se cala consente. Isso porque o silêncio não é, tecnicamente, manifestação de

¹¹⁵ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 33. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹¹⁶ GOMES, Orlando. **Contratos**. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1979, p. 74.

¹¹⁷ VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos**. 13 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2013, p. 535.

¹¹⁸ Art. 111. O silêncio importa anuência, quando as circunstâncias ou os usos o autorizarem, e não for necessária a declaração de vontade expressa.

¹¹⁹ VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 302.

¹²⁰ GOMES, Orlando. Op. Cit., p. 74.

¹²¹ VENOSA, Sílvio de Salvo. Op.cit., p. 461.

vontade tácita. Para que seja entendido como tal, deve estar acompanhado de circunstâncias, condutas ou atos que indiquem a adesão informal aos termos propostos, manifesta a partir do silêncio.¹²²

Os tribunais pátrios vêm entendendo nesse mesmo sentido, a exemplo de julgado do TJDF, que entendeu que o silêncio, por si só, não faz as vezes da aceitação.¹²³

Mister se faz dedicar especial atenção ao caso de aceitação tardia. Como regra geral, a aceitação tardia não vincula, uma vez que, como visto, a aceitação deverá ser emitida no prazo estipulado ou considerado razoável. A sua força vinculante, portanto, apenas está presente quando for emitida de forma tempestiva.¹²⁴

O Código Civil brasileiro, no seu artigo 430¹²⁵, define que, se por circunstâncias imprevistas a aceitação chegar tardiamente ao proponente, esta não terá força vinculante. O ofertante, contudo, assim que receber a aceitação, deve comunicar o atraso ao oblato. Caso assim não o faça, poderá responder por perdas e danos, isto é, de ter que arcar com todas as despesas eventualmente já realizadas pelo aceitante, convicto de que a expedição da sua aceitação no prazo teria consumado o contrato.^{126,127,128} Da leitura deste dispositivo, entende-se que, caso o

¹²² LÔBO, Paulo Luiz Netto; LYRA JÚNIOR, Eduardo Messias Gonçalves de. **A teoria do contrato e o novo código civil**. Recife: Nossa Livraria, 2003, p. 88.

¹²³ DISTRITO FEDERAL. Tribunal de Justiça do Distrito Federal. **Apelação Cível 20150710141613 DF 0013869-18.2015.8.07.0007**, Relator: TEÓFILO CAETANO. Data de Julgamento: 17/05/2017. 1ª TURMA CÍVEL. DJe: 27/06/2017, p. 173-192. PROCESSUAL CIVIL. EMBARGOS DO DEVEDOR. CONTRATO DE LOCAÇÃO. TÍTULO EXECUTIVO EXTRAJUDICIAL. INSTRUMENTO REVESTIDO DE LIQUIDEZ, CERTEZA E EXIGIBILIDADE. COBRANÇA DE ALUGUERES E DEMAIS ENCARGOS. EXECUÇÃO. EXCESSO. ALEGAÇÃO. PARCELAS PERSEGUIDAS. PAGAMENTO PARCIAL. COMPROVAÇÃO. QUITAÇÃO. DEMONSTRAÇÃO. INEXISTÊNCIA. PROVA. ÔNUS DO EMBARGANTE (NCPC, ART. 373, INCISO I). REALIZAÇÃO. INOCORRÊNCIA. PROPOSTA DE ACORDO. ACEITAÇÃO TÁCITA. CONDIÇÃO. REALIZAÇÃO. INOCORRÊNCIA. HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS SUCUMBENCIAIS RECURSAIS. FIXAÇÃO. SENTENÇA E APELO FORMULADO SOB A ÉGIDE DA NOVA CODIFICAÇÃO PROCESSUAL CIVIL (NCPC, ART. 85, §§ 2º, 8º E 11). [...] 4. A ausência de manifestação positiva do embargado quanto à proposição de acordo formulada pelo embargante não induz a aceitação tácita da oferta, pois ausente a manifestação volitiva indispensável à sua efetivação, não legitimando que o silêncio da parte aceitante seja interpretado e assimilado como aceitação da proposição e aceitação do ofertado, pois na formação do negócio jurídico o silêncio apenas importa anuência quando as circunstâncias ou os usos o autorizarem, não se podendo permitir o aceite de forma tácita apenas em prol de uma das partes.

¹²⁴ GOMES, Orlando. **Contratos**. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1979, p. 75.

¹²⁵ Art. 430. Se a aceitação, por circunstância imprevista, chegar tarde ao conhecimento do proponente, este comunicá-lo-á imediatamente ao aceitante, sob pena de responder por perdas e danos.

¹²⁶ JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. **Contratos em geral no Novo Código Civil**. São Paulo: Imperium Editora e Distribuidora, 2006, p. 37.

¹²⁷ VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 309.

¹²⁸ GOMES, Orlando. Op. cit., p. 76. "Pode haver atraso, seja na expedição, seja na recepção da resposta. Se expedida fora do prazo ou em tempo que ultrapassa o limite previsto na lei, não tem

proponente se mantenha inerte, poderá adquirir obrigações. Destarte, a regra prevista pelo Código Civil brasileiro é de que o silêncio obriga, desde que seja qualificado.¹²⁹

2.2.2 Adesividade

Inicialmente, cumpre esclarecer que o Código Civil brasileiro não faz distinções entre mudanças materiais ou não materiais, substanciais ou não substanciais. Tal entendimento é extraído da leitura do artigo 431¹³⁰ do ordenamento jurídico pátrio, o qual define que toda e qualquer alteração que o oblato introduza na proposta recebida, seja ela material ou não, substancial ou não, importará em nova proposta, independente do teor da alteração. Isso porque, como já visto, o oblato, ao receber a proposta, e querendo vincular-se ao negócio jurídico, deverá emitir a sua aceitação, no prazo estipulado ou considerado razoável.

Não obstante, caso o destinatário, ao emitir sua aceitação, opte por adicionar termos, restringir ou modificar disposições previstas na proposta enviada pelo proponente, a sua manifestação de vontade não será entendida como aceitação, mas sim como contraproposta, ou nova proposta.¹³¹ Essa nova proposta, que será emitida pela parte que antes era destinatária, poderá ser aceita ou não pela parte que antes era o proponente. Isso porque o antigo proponente estava vinculado apenas aos termos da sua proposta, e, em sendo esta uma nova proposta, não há qualquer vinculação por parte do antigo proponente.¹³²

Nesse sentido, da leitura do artigo 431¹³³, entende-se que os papéis

eficácia. Pode acontecer que, embora expedida em tempo hábil, chegue tardiamente ao conhecimento do proponente, por circunstância imprevista. Não terá força vinculante, mas o proponente fica obrigado a comunicar a ocorrência ao aceitante, sob pena de responder por perdas e danos”.

¹²⁹ SILVA, Luis Renato Ferreira da. In: **IV Minicurso – Introdução ao estudo de contratos comerciais internacionais: panoramas, aspectos contratuais e solução de controvérsias**. Faculdade de Direito da UFRGS, 15 jun. 2018.

¹³⁰ Art. 431. A aceitação fora do prazo, com adições, restrições, ou modificações, importará nova proposta.

¹³¹ GOMES, Orlando. **Contratos**. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1979, p. 75. “A aceitação modificativa se dá quando o oblato introduz alterações na proposta, fazendo-lhe adições ou restrições, que impedem a adesão plena. Nesse caso, o contrato não se forma, transformando-se em proposta a resposta ao peticitante. Invertem-se os papéis: o oblato passa a ser proponente e `vice-versa`”.

¹³² JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. **Contratos em geral no Novo Código Civil**. São Paulo: Imperium Editora e Distribuidora, 2006, p. 38. “A aceitação tardia, com adições, restrições ou modificações, importa em uma contraproposta cuja aceitação é condicional por parte do proponente, isto é, representa uma nova proposta que poderá ser aceita ou não, pois as mudanças feitas pelo aceitante não obriga o proponente senão as feitas na proposta original e dentro dos prazos estabelecidos”.

¹³³ Art. 431. A aceitação fora do prazo, com adições, restrições, ou modificações, importará nova proposta.

assumidos pelas partes serão invertidos, caso o destinatário, ao emitir a sua aceitação, introduza qualquer mudança nos termos da proposta. Quem antes era o proponente, será agora considerado o destinatário, e quem antes figurava como oblato da relação jurídica será agora o novo proponente, responsável por determinar os termos do negócio jurídico a ser formado.

Tal definição é de extrema importância uma vez que, conforme já referido na introdução do presente estudo, a elucidação de quem é o proponente do negócio jurídico importa para a definição da legislação a ser aplicada ao contrato, de acordo com a Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro¹³⁴.

¹³⁴ BRASIL. **Lei nº 4.657, de 4 de setembro de 1942**. Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del4657compilado.htm. Acesso em: 26 nov. 2018.

3 A FORMAÇÃO DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS SEGUNDO A CISG

Ao contrário do contrato de compra e venda de mercadorias nacional, o qual é regido pelo Código Civil brasileiro e não recebe regramento específico, o contrato de compra e venda internacional de mercadorias é regido pela CISG¹³⁵, Convenção de Viena, a qual tem como único objeto a regulação desta espécie contratual. Assim, as disposições regulatórias acerca do contrato de compra e venda internacional de mercadorias são, consideravelmente, mais detalhadas e específicas, quando em confronto com as disposições previstas pelo diploma normativo pátrio. Em contrapartida, a Convenção de Viena, no seu artigo 11¹³⁶, converge com o entendimento adotado pelo ordenamento jurídico brasileiro quanto à liberdade de forma.¹³⁷ A compra e venda internacional de mercadorias não está vinculada a qualquer condição de forma. Assim, para a conclusão do contrato, o qual será regido pela CISG, não se faz necessário qualquer documento escrito, bastando que o contrato formado possa ser comprovado, por qualquer meio previsto, inclusive por testemunhas.¹³⁸

Conforme referido na introdução do presente estudo, a CISG, em seu artigo 6¹³⁹, demonstra a sua tendência a abrir espaço para uma certa flexibilização, ao permitir que as partes optem por excluir a aplicação da Convenção, que derroguem

¹³⁵ UNITED NATIONS. **United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.** New York, 2010. Disponível em: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹³⁶ *Article 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.

¹³⁷ DIMATTEO, Larry A. et al.. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence.** New York: Cambridge University Press, 2005, p. 37.

¹³⁸ VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 285. “Selon l’article 11, la vente n’est pas soumise à aucune condition de forme et la conclusion du contrat, donc, n’exige pas un écrit, pouvant être prouvé par tous les moyens, y compris par témoins.” [...] “Segundo o artigo 11, a venda não é submetida a qualquer condição de forma e a conclusão do contrato, assim, não exige um escrito, podendo ser comprovada por todos os meios, inclusive por testemunhas”. Tradução livre.

¹³⁹ *Article 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.

disposições da mesma ou que modifiquem seus efeitos.¹⁴⁰ Destarte, harmonizando com o princípio da autonomia das partes no negócio jurídico, o instituto normativo em análise permite que as partes julguem qual a melhor legislação a ser aplicada no contrato a ser formado, ou, ainda, no caso de as partes optarem pelo regramento previsto pela CISG, que modifiquem suas disposições.^{141,142} Essa abertura concedida pela CISG, no seu artigo 6, é conhecida como “*opting-out*”.^{143,144} Caso as partes não optem, contudo, por afastar a aplicação da CISG, essa incidirá sobre o negócio jurídico a ser formado.¹⁴⁵

Convém mencionar que, na realidade, sobretudo nos casos envolvendo contratantes brasileiros, pela razão de a CISG ser uma lei uniforme de aplicação bastante recente, tal opção de “*opting-out*”, prevista na Convenção, é muito utilizada.¹⁴⁶ Apesar desta informalidade e flexibilidade concedidas, a CISG prevê

¹⁴⁰ NALIN, Paulo. Capítulo 3.2: Natureza dispositive ou não mandatória da CISG; exclusão (opting out) e adoção (opting in) pela vontade das partes). In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

¹⁴¹ SCHLECHTIEM, Peter; BUTLER, Pietra. Part II of the CISG. In: SCHLECHTIEM, Peter; BUTLER, Pietra. **UN Law on International Sales**. Springer-Lehrbuch. Springer, Berlin, Heidelberg: 2009. Disponível em: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-49992-3_2#citeas. Acesso em 20 nov. 2018. “If it can be proven that the parties agreed then domestic law need not be invoked as Article 6 CISG allows the parties to decide the way in which they reach consensus”. [...] “Se pode ser provado que as partes concordaram, então a lei doméstica não precisa ser invocada, uma vez que o artigo 6 da CISG permite que as partes decidam o modo pelo qual elas atingirão o consenso”. Tradução livre.

¹⁴² VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 278. “La liberté des parties est privilégiée dans la Convention de Vienne qui, par son article 6, ouvre aux parties la possibilité d’écarter son application, en totalité ou en partie, ou de modifier les effets de la plupart de ses dispositions” [...] “A liberdade das partes é privilegiada na Convenção de Viena que, por seu artigo 6, abre às partes a possibilidade de afastar sua aplicação, em totalidade ou em parte, ou de modificar os efeitos da maioria das suas disposições”. Tradução livre.

¹⁴³ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 14. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018. “Estabelecido em total harmonia com o princípio da autonomia da vontade das partes, o artigo 6 permite o exercício do “*opting-out*”, ou seja, opção pela partes de excluir a aplicação da CISG a um caso concreto²¹. Tal opção poderá ocorrer em uma situação em que as partes pre ram, por exemplo, a aplica-ção de um direito doméstico, por achá-lo mais adequado para uma transação específica”.

¹⁴⁴ FARIAS, Elora Neto Godry. **O artigo 6º da Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias (CISG) e a autonomia privada - um paralelo entre a CISG e o direito civil brasileiro**. [S.I.], [s.d.].

¹⁴⁵ Nesse sentido, julgado do ÁUSTRIA. Supreme Court. **8 Ob 125/08b 8 Ob 125/08b**. Oberster Gerichtshof. [S.I.]. Data da decisão: 02/04/2009. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/090402a3.html>. Acesso em: 28 nov. 2018.

¹⁴⁶ KULESZA, Gustavo. A influência branda na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias sobre o Judiciário brasileiro. **CBAR**, [S.I.], 22 mai. 2017. Disponível em: <http://www.cbar.org.br/blog/artigos/a-influencia-branda-da-convencao-das-nacoes->

regras específicas em relação ao momento da proposta e da aceitação para determinar a conclusão de um contrato.¹⁴⁷

3.1 A PROPOSTA

Como visto, o artigo 11 da Convenção¹⁴⁸ define que a formação do contrato de compra e venda de mercadorias não requer instrumento escrito, não estando sujeito a qualquer requisito de forma. Assim, o texto da CISG se aproxima do previsto pelo Código Civil brasileiro ao determinar que a proposta não precisa ser escrita, podendo ser feita por qualquer meio de comunicação ou instrumento, desde que manifesta a vontade da parte.¹⁴⁹ Nesse sentido, em 8 de fevereiro de 1995, a Corte alemã LG München decidiu no sentido de entender que uma ordem de compra, assinada tanto pelo vendedor quanto pelo comprador, seria equivalente a um contrato válido firmado entre as partes, por estar em consonância com os artigos 18 e 23 da Convenção de Viena.¹⁵⁰

A exemplo do que ocorre na formação dos contratos nacionais, porém, entende-se que, no caso de a proposta ser emitida de forma não escrita, poderão surgir problemas quanto à interpretação das declarações de vontades das partes. Nesses casos, uma opção a ser utilizada para resolver o impasse seria invocar os artigos 8¹⁵¹ e 9¹⁵² da CISG, os quais determinam que se deve partir do pressuposto

unidas-sobre-contratos-de-compra-e-venda-internacional-de-mercadorias-sobre-o-judiciario-brasileiro. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁴⁷ DIMATTEO, Larry A. et al.. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence**. New York: Cambridge University Press, 2005, p. 51.

¹⁴⁸ *Article 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.

¹⁴⁹ DIMATTEO, Larry A. et al.. Op. cit., p. 37.

¹⁵⁰ ALEMANHA. LG München. **Caso nº 8 HKO 24667/93**. Data da decisão: 08/02/2005. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g4>. Acesso em 29 nov. 2018.

¹⁵¹ *Article 8*

(1) For the purposes of this Convention statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to his intent where the other party knew or could not have been unaware what that intent was.

(2) If the preceding paragraph is not applicable, statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to the understanding that a reasonable person of the same kind as the other party would have had in the same circumstances.

(3) In determining the intent of a party or the understanding a reasonable person would have had, due consideration is to be given to all relevant circumstances of the case including the negotiations, any practices which the parties have established between themselves, usages and any subsequent conduct of the parties.

¹⁵² *Article 9*

de que as partes contratantes são pessoas médias razoáveis. Assim, a interpretação dada aos termos da proposta, quando essa não for feita de forma escrita, deverá ser aquela que seria adotada por uma pessoa média razoável.¹⁵³

Cabe mencionar, a título de curiosidade, que a Convenção não faz uso do termo “manifestação de vontade”, optando por utilizar a palavra “ato”. Tal opção se deu com o intuito de conciliar as linguagens de direito utilizadas na *civil law*, bem como na *common law*.¹⁵⁴ Não merece, contudo, maior aprofundamento.

3.1.1 Momento de formação do vínculo contratual

No tocante ao sistema adotado para a determinação do momento de formação do vínculo contratual, a CISG possui entendimento diverso do adotado pelo Código Civil brasileiro. A Convenção de Viena, com fulcro nos artigos 14¹⁵⁵, 15¹⁵⁶ e 23¹⁵⁷, determina que a proposta se torna eficaz quando chega ao destinatário. Desta forma, o entendimento adotado é diverso do assumido pelo Código Civil brasileiro, que, como já abordado, estabelece que o vínculo contratual estará formado a partir do momento em que a proposta for expedida.¹⁵⁸

A Convenção assim entende por considerar que o destinatário deve estar

(1) The parties are bound by any usage to which they have agreed and by any practices which they have established between themselves.

(2) The parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned.

¹⁵³ DIMATTEO, Larry A. et al.. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence**. New York: Cambridge University Press, 2005, p. 56.

¹⁵⁴ SILVA, Luis Renato Ferreira da. In: **IV Minicurso – Introdução ao estudo de contratos comerciais internacionais: panoramas, aspectos contratuais e solução de controvérsias**. Faculdade de Direito da UFRGS, 15 jun. 2018.

¹⁵⁵ *Article 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.

(2) A proposal other than one addressed to one or more specific persons is to be considered merely as an invitation to make offers, unless the contrary is clearly indicated by the person making the proposal.

¹⁵⁶ *Article 15*

(1) An offer becomes effective when it reaches the offeree.

(2) An offer, even if it is irrevocable, may be withdrawn if the withdrawal reaches the offeree before or at the same time as the offer.

¹⁵⁷ *Article 23*

A contract is concluded at the moment when an acceptance of an offer becomes effective in accordance with the provisions of this Convention.

¹⁵⁸ DIMATTEO, Larry A. et al.. Op. cit., p. 51.

ciente dos termos contratuais antes de ser formado qualquer vínculo. Desta forma, a Teoria adotada pela CISG é a da Recepção^{159,160,161}. Nada obstante, importante ressaltar que a Convenção de Viena separa o momento de vinculação e de conclusão do contrato. Nessa lógica, apesar de a CISG entender que o vínculo contratual é formado no momento em que recebida a proposta pelo destinatário, a Convenção determina que o contrato apenas será considerado concluído no momento em que for expedida a aceitação, ato unilateral do oblato.^{162,163} Assim, depreende-se a ideia de que será somente a partir deste momento, portanto, que se dará o nascimento de qualquer obrigação contratual.

Tendo isso em vista, significa dizer que, caso antes de expedida a aceitação por parte do destinatário, haver o descumprimento de alguma das obrigações previstas nos termos do negócio jurídico a ser formado, tal situação não irá configurar violação contratual, visto que a contratação ainda não terá sido concluída. Por assim determinar, a Convenção de Viena manifesta, bem como o Código Civil brasileiro, proteção ao destinatário da proposta, parte mais vulnerável da relação jurídica, no sentido de considerar que para que surja qualquer vinculação, o oblato deve estar ciente dos termos do negócio.

3.1.2 Possibilidade de revogação

A CISG, diferente do Código Civil brasileiro, entende de forma distinta os efeitos práticos dos termos “revogação” e “retratação”. A retratação será admitida nos

¹⁵⁹ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 79-80.

¹⁶⁰ FRADERA, Vera Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (orgs). **A Compra e Venda Internacional de mercadorias: estudos sobre a Convenção de Viena de 1980**. São Paulo: Atlas, 2011, p. 109.

¹⁶¹ AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. **Aspectos da Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) - 1980**. Ano 2, n. 2, 2016, p. 1417.

¹⁶² VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 303.

¹⁶³ Ibidem, p. 292. “Qualifiée d’acte juridique unilatéral, l’offre est une déclaration réceptive de volonté dans la mesure où la seule acceptation de son destinataire est suffisante pour la conclusion du contrat”. [...] “Qualificado como um ato jurídico unilateral, a oferta é uma declaração receptiva de vontade, sendo que a simples aceitação de seu destinatário é suficiente para a conclusão do contrato”. Tradução livre.

casos em que chegar ao destinatário antes ou concomitantemente à proposta.^{164,165} A revogação, por sua vez, é regrada pelo artigo 16 da Convenção de Viena¹⁶⁶, o qual é claro ao definir que a proposta poderá ser revogada até o momento da conclusão do contrato, isto é, até o momento em que o destinatário expeça a sua aceitação.¹⁶⁷

Assim, desde que a revogação chegue ao oblato antes desse expedir a sua aceitação, será válida.^{168,169}

No tocante à aceitação, e conforme a liberdade de forma adotada pela Convenção de Viena, cumpre referir que qualquer declaração ou comportamento da parte, desde que apto a manifestar o seu consentimento à proposta, poderá ser entendido como tal.¹⁷⁰ Inclusive o silêncio, desde que qualificado, conforme definição explicitada no ponto 2.2.1 do presente trabalho, poderá figurar como aceitação.¹⁷¹ Assim, a revogação da proposta será admitida até o momento em que o destinatário a aceitar, por qualquer conduta que manifeste, ainda que implicitamente, a sua

¹⁶⁴ BUTLER, Allison E. Formation of Contract. Formation of the contract. In: BUTLER, Allison E. **A practical guide to the CISG: negotiations through litigation**. [S.l.]: Aspen Publisher, 2007, p. 10. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch3.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁶⁵ SCHWENZER, Ingeborg (ed.). **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3th ed. Oxford University Press: 2010, p. 227.

¹⁶⁶ *Article 16*

(1) Until a contract is concluded an offer may be revoked if the revocation reaches the offeree before he has dispatched an acceptance.

(2) However, an offer cannot be revoked:

(a) if it indicates, whether by stating a xed time for acceptance or otherwise, that it is irrevocable; or

(b) if it was reasonable for the offeree to rely on the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer.

¹⁶⁷ BUTLER, Allison E. Chapter 3: Formation of the contract. In: BUTLER, Allison E. **A practical guide to the CISG: negotiations through litigation**. [S.l.]: Aspen Publisher, 2007, p. 10. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch3.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁶⁸ BUTLER, Allison E. Formation of the contract. In: BUTLER, Allison E. **A practical guide to the CISG: negotiations through litigation**. [S.l.]: Aspen Publisher, 2007, p. 10. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch3.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018. “*The CISG provides that an offer is presumed to be revocable at any time provided the revocation reaches the offeree before he has dispatched an acceptance.*”. [...] “*A CISG preve que a oferta é presumida para ser revogável em qualquer momento, desde que a revogação atinja o ofertado antes que ele tenha expedido a aceitação*”. Tradução livre.

¹⁶⁹ SCHWENZER, Ingeborg (ed.). **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3th ed. Oxford University Press: 2010, p. 370.

¹⁷⁰ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 26. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018. “*A intenção do proponente em se obrigar pode restar configurada por meio do conteúdo de suas declarações verbais ou expressas ou por condutas que indiquem este intuito*”.

¹⁷¹ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 81.

intenção de vinculação.^{172,173,174,175,176}

Esse entendimento adotado para a revogação da proposta é também aplicado à revogação da aceitação, visto que, assim como a proposta não é válida até que atinja o oblato, a aceitação também não será válida até o momento em que atingir o proponente.¹⁷⁷

Tal possibilidade de revogação até o momento de conclusão do contrato, qual seja o momento de expedição da aceitação, contudo, é flexibilizada em três casos especiais, definidos pelo artigo 16 da CISG¹⁷⁸.

A Convenção de Viena define que, nos casos em que houver prazo para a

¹⁷² SCHLECHTIREM, Peter; BUTLER, Pietra. Part II of the CISG. In: SCHLECHTIREM, Peter; BUTLER, Pietra. **UN Law on International Sales**. Springer-Lehrbuch. Springer, Berlin, Heidelberg: 2009. Disponível em: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-49992-3_2#citeas. Acesso em 20 nov. 2018.

¹⁷³ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 28. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁷⁴ No que tange à oferta realizada por meio eletrônico, essa é, em teoria, regulada por Convenção sobre Comércio Eletrônico, a qual foi organizada pelo mesmo órgão responsável pela edição da Convenção de Viena. Aquela Convenção, no entanto, não recebeu mais do que seis ou sete adesões, não tendo sido aderida por nenhum país verdadeiramente significativamente em termos de comércio mundial. Dessa forma, embora ratificada, a Convenção sobre Comércio Eletrônico não produz efeitos. Nada obstante, no tangente à regulação do comércio eletrônico, existem diversas orientações que se baseiam nesta Convenção sobre Comércio Eletrônico que, embora sem produzir efeitos de forma direta, contribui para o tema. Uma dentre as referidas orientações é a de que a revogação da proposta será possível desde que a aceitação aos termos da mesma não tenha chegado ao servidor do proponente, visto que apenas nesse momento o contrato será considerado como concluído. Importante esclarecer, sobre o assunto, que o contrato não será considerado formado quando a aceitação chegar na caixa de e-mail do proponente, tampouco no momento em que esse abrir o e-mail; basta a notificação de que a mensagem foi entregue ao servidor do proponente. Contudo, o e-mail para o qual a aceitação foi enviada deve ser o mesmo informado pelo proponente. Caso seja enviado para e-mail diverso, o contrato será considerado firmado apenas no momento da efetiva leitura da aceitação dos termos da proposta. SILVA, Luis Renato Ferreira da. In: **IV Minicurso – Introdução ao estudo de contratos comerciais internacionais: panoramas, aspectos contratuais e solução de controvérsias**. Faculdade de Direito da UFRGS, 15 jun. 2018. e SCHWENZER, Ingeborg (ed.). **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3th ed. Oxford University Press: 2010, p. 41.

¹⁷⁵ DIMATTEO, Larry A. et al.. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence**. New York: Cambridge University Press, 2005, p. 57.

¹⁷⁶ Nesse sentido, decisão da SLOVENIA. Higher Court in Ljubljana. **1 Cpg 951/2006**. Judges: unavailable. Date of decision: 09/04/2008. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/080409sv.html>. Acesso em: 20 nov. 2018.

¹⁷⁷ DIMATTEO, Larry A. et al.. Op. cit., p. 53.

¹⁷⁸ *Article 16*

(1) Until a contract is concluded an offer may be revoked if the revocation reaches the offeree before he has dispatched an acceptance.

(2) However, an offer cannot be revoked:

(a) if it indicates, whether by stating a xed time for acceptance or otherwise, that it is irrevocable; or

(b) if it was reasonable for the offeree to rely on the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer.

aceitação, em que a proposta for irrevogável ou nas situações em que o destinatário a entender como irrevogável, agindo com base nessa confiança, não será admitida a revogação.¹⁷⁹ Não obstante, para o caso de propostas irrevogáveis, que, em regra, não admitiriam a revogação, o artigo 15.2 da Convenção¹⁸⁰ abre espaço para flexibilização, permitindo a retratação, conforme será explicado a seguir.

No tocante às propostas entendidas como irrevogáveis, o referido artigo determina que essas, no caso de rápido arrependimento, poderão ser retratadas, desde que a retratação chegue ao destinatário antes ou concomitantemente à própria proposta.¹⁸¹ Cabe mencionar que, Marcellly Fuzaro Gullo, ao dissertar sobre o assunto, deixa de diferenciar os termos “retratação” e “revogação”. Assim, entende que o referido artigo 15.2 da Convenção representaria uma exceção à irrevogabilidade da proposta, ao introduzir uma “válvula de emergência para o caso de rápido arrependimento do proponente”.¹⁸²

Tal possibilidade admitida pela Convenção, no entanto, não representa uma exceção, mas sim a regra geral, fixada quando da diferenciação entre os termos “retratação” e “revogação”. Assim, a CISG, ao estabelecer diferentes consequências práticas aos termos “retratação” e “revogação”, diferencia-se do Código Civil brasileiro, para o qual tal diferenciação terminologia é apenas formal, não possuindo efeitos práticos.

3.1.3 Completude da proposta

Em relação à completude dos termos da proposta, o artigo 14.1 da CISG¹⁸³

¹⁷⁹ BUTLER, Allison E. Formation of the contract. In: BUTLER, Allison E. **A practical guide to the CISG: negotiations through litigation**. [S.l.]: Aspen Publisher, 2007, p. 10. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch3.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁸⁰ (2) An offer, even if it is irrevocable, may be withdrawn if the withdrawal reaches the offeree before or at the same time as the offer.

¹⁸¹ BUTLER, Allison E. Op. cit., p. 10 e 28.

¹⁸² GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 28. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018. “Para propostas irrevogáveis, contudo, o artigo 15.2 previu uma válvula de emergência para o caso de rápido arrependimento do proponente, que permite a retirada da proposta se o proponente conseguir fazer com que a retratação chegue ao destinatário antes da própria proposta ou simultaneamente a ela”.

¹⁸³ *Article 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

determina que para a constituição de uma proposta, essa deve ser feita a pessoa ou pessoas determinadas, ser suficientemente precisa, bem como indicar claramente a intenção de vinculação por parte do proponente. O texto da Convenção ainda esclarece o que entende por uma proposta suficientemente precisa: deve designar as mercadorias, bem como, expressa ou implicitamente, fixar a quantidade e o preço, o qual pode ser determinado ou determinável, a partir de meio previsto.

Assim, a oferta deve não apenas conter a manifestação de vontade do proponente, como deve, também, ser suficientemente precisa, indicando todos os quesitos necessários e definidos pelo citado artigo.¹⁸⁴ Desta forma, o texto da Convenção de Viena admite a determinação de quantidade de forma implícita. Por assim dizer, entende-se que, a título exemplificativo, a partir da utilização de “caminhões” ou “containers” como referencial de quantidade, estaria satisfeito o requisito de definição de quantidade, sem a necessidade de se fazer menção a qualquer definição numérica ou medida específica.¹⁸⁵ Assim delineado, nada obstante não tenham as partes definido uma quantidade numérica, será admitido que a quantidade de mercadoria será tudo o que couber em um “caminhão” ou em um “container”.¹⁸⁶

Sobre o tema, cabe mencionar caso julgado pela *District Court Oldenburg*, em 28 de fevereiro de 1996.¹⁸⁷ No referido julgado, após divergências entre as partes sobre a quantidade de mercadoria contratada, o Tribunal alemão decidiu que a quantidade de mercadoria havia sido definida de forma implícita, quando estipulado pelas partes que a quantidade a ser entregue seria a que coubesse no carregamento de três caminhões, nas suas capacidades máximas.

proposal is sufficiently definite if it indicates the goods and expressly or implicitly fixes or makes provision for determining the quantity and the price.

¹⁸⁴ BUTLER, Allison E. Formation of the contract. In: BUTLER, Allison E. **A practical guide to the CISG: negotiations through litigation**. [S.l.]: Aspen Publisher, 2007, p. 6. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch3.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018. “An offer must not only contain a manifestation of the offeror’s intent but must be sufficiently definite by providing the goods and expressly or implicitly fix or make provisions for determining the quantity and price.” Uma oferta deve não apenas contém a manifestação de vontade do proponente, como deve ser suficientemente definido, indicando a mercadoria e, expressamente ou implicitamente, fixando ou fazendo previsões para determinar a quantidade e preço”.

¹⁸⁵ DIMATTEO, Larry A. et al.. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence**. New York: Cambridge University Press, 2005, p. 56.

¹⁸⁶ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 25. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁸⁷ BUTLER, Allison E. Op. cit., p. 10.

Outrossim, ao definir que a proposta deve se dar de forma suficientemente completa, compreende-se que a CISG estabelece a necessidade de existência de uma real vontade do proponente. Isso porque, conforme a Teoria da Recepção, adotada pela CISG, no momento em que o destinatário receber a proposta, o proponente estará vinculado aos termos nela previstos.

No que se refere à determinação do preço do negócio jurídico, a leitura conjunta do disposto nos artigos 14¹⁸⁸ e 55¹⁸⁹ da Convenção vêm causando certo debate na doutrina e jurisprudência.¹⁹⁰ Isso porque o aludido artigo 14 prevê que a oferta deve, expressa ou implicitamente, fixar o preço ou estabelecer critérios para que esse seja fixado posteriormente. Apenas havendo preço fixado ou, ao menos, estabelecido critérios para fixá-lo posteriormente, é que a proposta será entendida como suficientemente definida.^{191,192}

O citado artigo 55, por sua vez, versa sobre as situações nas quais as partes contratantes não tenham estipulado o preço ou qualquer critério para determiná-lo.¹⁹³

¹⁸⁸ *Article 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.

(2) A proposal other than one addressed to one or more specific persons is to be considered merely as an invitation to make offers, unless the contrary is clearly indicated by the person making the proposal.

¹⁸⁹ *Article 55*

Where a contract has been validly concluded but does not expressly or implicitly fix or make provision for determining the price, the parties are considered, in the absence of any indication to the contrary, to have impliedly made reference to the price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such goods sold under comparable circumstances in the trade concerned.

¹⁹⁰ GREBLER, Eduardo. A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Venda Internacional de Mercadorias e o Comércio Internacional Brasileiro. In: BRANT, Leonardo Nermer Caldeira (coord.). **III Anuário Brasileiro de Direito Internacional**. Belo Horizonte: CEDIN, 2006, p. 101.

¹⁹¹ FRADERA, Vera Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (orgs). **A Compra e Venda Internacional de mercadorias: estudos sobre a Convenção de Viena de 1980**. São Paulo: Atlas, 2011, p. 159.

¹⁹² sobre o assunto, caso julgado pela Suprema Corte da Áustria. ÁUSTRIA. Supreme Court. **2 Ob 547/93**. Oberster Gerichtshof. [S.I.]. Data da decisão: 10/11/1994. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/casos/chinchilla_furs_case.pdf. Acesso em: 29 nov. 2018.

¹⁹³ Caso sobre o tema, julgado pela LG Neubrandenburg - Alemanha. ALEMANHA. District Court. **10 O 74/04**. LG Neubrandenburg. [S.I.]. Data da decisão: 03/08/2005. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/050803g1.html#cd>. Acesso em: 28 nov. 2018.

Por assim fazer, contudo, este artigo estaria contrariando o disposto naquele.¹⁹⁴¹⁹⁵ Se considerarmos que, para que a proposta seja considerada válida, ela deve preencher os requisitos do artigo 14, então o artigo 55 não teria razão de existir, visto que trataria de uma proposta que não seria sequer válida, uma vez que não teria cumprido um dos requisitos fixados pelo artigo 14.¹⁹⁶

Há quem defenda a ideia de que os referidos artigos devem ser aplicados de forma separada, pelo fato de o artigo 14 estar localizado na Parte II da Convenção, enquanto o artigo 55 encontra-se na Parte III.¹⁹⁷ Em contrapartida, existe, ainda, o argumento de que ambos os artigos não podem ser lidos conjuntamente, visto que o artigo 55, cuja aplicação requer um contrato válido concluído, não poderia ser aplicado caso não estivessem preenchidos os requisitos do artigo 14. Dessa forma, os artigos

¹⁹⁴ GREBLER, Eduardo. The convention on international sale of goods and Brazilian law: are differences irreconcilable? **25 Journal of Law and Commerce** (2005-06) 467-476. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/grebler.html>. Acesso em: 26 nov. 2018. “*In what seems to be incoherent provisions, the Convention also speaks of the necessity of an expressly or implicitly fixed price (or a provision for its determination) for a proposal to be deemed sufficiently definite, while Article 55 seems to validate a contract which "does not expressly or implicitly fix or make provision for determining the price," in which case "the parties are considered ... to have impliedly made reference to the price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such goods sold under comparable circumstances in the trade concerned" [...] "No que parece ser disposições incoerentes, a Convenção também fala da necessidade de uma definição expressa ou implícita de preço (ou estabelece meio para a sua determinação) para uma proposta ser considerada suficientemente definida, enquanto o artigo 55 parece validar um contrato que `não determina preço de forma expressa nem implícita, ou sequer estabelece meio para determiná-lo.`; nesse caso, `considera-se que as partes... tenham implicitamente feito referencia ao preço geralmente aplicado na data da conclusão do contrato, para aquele tipo de mercadoria, em circunstâncias similares`”. Tradução livre.*

¹⁹⁵ VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 299. “*La Convention de Vienne contient deux dispositions sur la détermination du prix: l'article 14.1 et l'article 55. Dans la première norme, le prix ou les indications de sa détermination sont considérés comme un élément de précision de l'offre, indispensable à sa constitution; dans la seconde norme, la Convention suggère que le prix puisse être déterminé à un moment postérieur. Cette dualité de normes fait naître une importante controverse doctrinale et soulève des incertitudes en jurisprudence` [...] "A Convenção de Viena contém duas disposições sobre a determinação do preço: o artigo 14.1 e o artigo 55. Na primeira norma, o preço ou os indicativos da sua determinação são considerados como um elemento de precisão da oferta, indispensáveis à sua constituição; na segunda norma, a Convenção sugere que o preço possa ser determinado em um momento posterior. Essa dualidade de normas faz surgir uma importante controversa doutrinal e provoca incertezas na jurisprudência`”. Tradução livre.*

¹⁹⁶ DIMATTEO, Larry A. et al.. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence**. New York: Cambridge University Press, 2005, p. 53.

¹⁹⁷ BUTLER, Allison E. Formation of the contract. In: BUTLER, Allison E. **A practical guide to the CISG: negotiations through litigation**. [S.l.]: Aspen Publisher, 2007, p. 8. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch3.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

se contradiriam.¹⁹⁸ Não há, contudo, consenso jurisprudencial quanto à questão.^{199, 200}

Ultrapassando a análise da possível contradição suscitada, a qual não possui solução, o artigo 55 da Convenção, ao tratar dos casos em que as partes deixam lacunas quanto à definição do preço do negócio jurídico, define que, nesse caso, será aplicado ao contrato o preço geralmente aplicado no mercado.^{201,202} Ao assim estipular, o regramento expresso no artigo 55 limita eventuais arbítrios de um vendedor economicamente mais forte.^{203,204}

Nesse sentido, confrontando ambas as fontes normativas estudadas, a CISG se mostra mais protetiva do que o Código Civil brasileiro, o qual, como visto, define que no caso de silêncio das partes, o preço aplicado ao negócio será o habitualmente praticado pelo vendedor. A Convenção de Viena, por sua vez, busca garantir que não haja abusos pela parte mais forte na relação, qual seja o vendedor, garantindo que o preço fixado será o praticado no mercado, para aquela mesma mercadoria, e sob as mesmas circunstâncias. Sobre o assunto, é possível analisar caso julgado pela

¹⁹⁸ BUTLER, Allison E. Formation of the contract. In: BUTLER, Allison E. **A practical guide to the CISG: negotiations through litigation**. [S.l.]: Aspen Publisher, 2007, p. 8. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch3.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

¹⁹⁹ Ibidem, p. 8.

²⁰⁰ GREBLER, Eduardo. The convention on international sale of goods and Brazilian law: are differences irreconcilable? **25 Journal of Law and Commerce** (2005-06) 467-476. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/grebler.html>. Acesso em: 26 nov. 2018.

²⁰¹ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 25. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

²⁰² FRADERA, Vera Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (orgs). **A Compra e Venda Internacional de mercadorias: estudos sobre a Convenção de Viena de 1980**. São Paulo: Atlas, 2011, p. 171-172. “O artigo 55 da CISG afirma que onde um contrato tenha sido validamente concluído mas não determine, expressa ou implicitamente, ou crie meios para determinar o preço, as partes teriam, caso não haja indicação em contrário, implicitamente, se referido ao preço geralmente cobrado no momento da formação do contrato por mercadorias vendidas em circunstâncias semelhantes no setor comercial envolvido”.

²⁰³ Ibidem, p. 172. “A CISG buscou um critério objetivo para determinar o preço. (...) Esse critério está ligado à ideia de um preço de mercado, que acaba protegendo o comprador de um excessivo preço cobrado pelo vendedor, mas não o beneficia caso o vendedor, na realidade, tenha um preço mais baixo do que a concorrência”.

²⁰⁴ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 197. - O art. 55 da Convenção, ao dispor sobre o método subsidiário de fixação do preço, remete às circunstâncias da operação, e não ao preço habitual do vendedor. Conforme ressalta Ulrich Schroeter, o dispositivo convencional aplica um teste objetivo ao caso concreto, limitando eventuais arbítrios de um vendedor economicamente mais forte.

Suprema Corte da Hungria, em 25 de setembro de 1992.²⁰⁵

Trata-se de caso sobre a compra de motores de avião de uma empresa estado-unidense por uma empresa húngara. A empresa vendedora acionou a justiça, alegando, dentre outras questões, descumprimento contratual. Ao analisar o caso, contudo, a Corte verificou que o preço do negócio em questão não estava definido de forma clara. Desta forma, recorreu-se ao artigo 55 da Convenção de Viena. Não foi possível, contudo, fazer uso dessa solução prevista pelo citado artigo, pois concluiu-se que, para a mercadoria em questão, qual seja motores de avião, não havia preço de mercado determinado. Assim, foi considerado que a proposta não possuía todos os elementos necessários, não sendo considerado concluído o contrato.

Cabe ressaltar, ainda, que não há clara definição no que diz respeito a qual mercado será utilizado como parâmetro para a definição do preço aplicável ao negócio jurídico. Segundo Eduardo Zubarán, no caso de haver dúvidas, o preço aplicado no mercado global terá preferência sobre o preço aplicado em mercados regionais ou locais. Nada obstante, será, sempre, priorizado o parâmetro do mercado no qual ambas as partes operem, ainda que essa opção contrarie o preço praticado no mercado global.²⁰⁶

3.1.4 Entendimento sobre oferta ao público

Em relação à oferta ao público, a CISG possui, também, entendimento diverso do adotado pelo instituto normativo brasileiro. A Convenção de Viena, por meio do seu artigo 14.²⁰⁷, entende a oferta ao público como um convite às pessoas que desejarem ofertar, se tornando, desta forma, proponentes do negócio jurídico a ser formado.²⁰⁸ Conforme já exposto na introdução do presente estudo, a definição de qual das partes é a proponente do negócio jurídico terá implicação na definição da legislação a ser aplicada, razão pela qual essa definição é de suma importância.

²⁰⁵ HUNGRIA. Supreme Court. **Gf.I. 31 349/1992/9**. Legfelsobb Bíróság. Juízes: Salamonné Dr. Solymosi Ibolya, Dr. Nemes Júlia, Dr. Gyürkei Klára. Data da decisão: 25/09/1992. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920925h1.html>. Acesso em: 29 nov. 2018.

²⁰⁶ FRADERA, Vera Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (orgs). **A Compra e Venda Internacional de mercadorias: estudos sobre a Convenção de Viena de 1980**. São Paulo: Atlas, 2011, p. 172.

²⁰⁷ (2) A proposal other than one addressed to one or more specific persons is to be considered merely as an invitation to make offers, unless the contrary is clearly indicated by the person making the proposal.

²⁰⁸ DIMATTEO, Larry A. et al.. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence**. New York: Cambridge University Press, 2005, p. 54.

A Convenção entende de tal maneira por não considerar ofertas ao público como efetivas no sentido jurídico e técnico do termo. Isso porque, como explicitado no capítulo anterior, o artigo 14.1 da Convenção²⁰⁹ determina que as propostas devem ser encaminhadas a pessoas determinadas. Destarte, a oferta ao público, sendo direcionada a pessoas indeterminadas, será entendida como mero convite para a apresentação de propostas.^{210,211}

Assim, diferente do Código Civil brasileiro, que entende que, desde que presentes os elementos essenciais da proposta, a oferta ao público será recebida como proposta válida, a CISG não admite tal possibilidade, regrado que a oferta ao público será entendida como mero convite a ofertar. Desta forma, ocorrerá inversão dos papéis, isto é, o proponente do negócio jurídico será quem recebeu a oferta pública, e não quem ofertou publicamente.

3.2 A ACEITAÇÃO

A aceitação é a manifestação de vontade emitida pelo destinatário da proposta, a qual explicita a vontade de vinculação aos termos propostos. Como visto, o artigo 11 da CISG²¹² não estabelece qualquer requisito de forma, seja para a proposta, seja para a aceitação. Sobre o assunto, emblemática se faz decisão da Corte austríaca *OLG Innsbruck*, datada de 18 de dezembro de 2007.²¹³ No caso, um

²⁰⁹ *Article 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 sets or makes provision for determining the quantity and the price.

²¹⁰ GREBLER, Eduardo. The convention of international sale of goods and Brazilian law: are differences irreconcilable? **Journal of Law and Commerce**, n. 25, jun. 2006, 467-476. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/grebler.html>. Acesso em: 28 nov. 2018. “*the Convention provides that “a proposal other than one addressed to one or more specific persons is to be considered merely as an invitation to make offers, unless the contrary is clearly indicated by the person making the proposal”*. [...] “A Convenção prevê que a proposta que não for destinada a uma ou mais pessoas específicas deve ser considerada meramente como um convite a ofertar, a não ser que o contrário seja claramente indicado pelo proponente”. Tradução livre.

²¹¹ BUTLER, Allison E. Formation of the contract. In: BUTLER, Allison E. **A practical guide to the CISG: negotiations through litigation**. [S.l.]: Aspen Publisher, 2007, p. 3. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch3.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

²¹² *Article 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.

²¹³ ÁUSTRIA. Appellate Court. **Caso nº 1 R 273/07t**. OLG Innsbruck. [S.l.]. Data da decisão: 18/12/2007. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071218a3.html>. Acesso em: 20 nov. 2018.

comprador austríaco e um vendedor alemão discutiam sobre a força vinculante de um acordo verbal com aperto de mão. O Tribunal entendeu que, por tais atitudes, as partes tinham como intenção o surgimento da obrigação, ainda que não tivessem colocado por escrito os termos do negócio jurídico.

3.2.1 Papel do silêncio

Em relação ao papel assumido pelo silêncio na aceitação da proposta, a diferença do regramento da CISG em comparação ao determinado pelo Código Civil brasileiro é apenas formal. Isso porque, enquanto o ordenamento jurídico pátrio determina que, em regra, o silêncio obriga, desde que qualificado, a CISG, no seu artigo 18.1²¹⁴, define que, em regra, o silêncio não obriga, a não ser que seja qualificado. Assim, a diferença é apenas formal, uma vez que o resultado prático será o mesmo, tanto no contrato nacional quanto no internacional.²¹⁵ Depreende-se, portanto, que a qualificação do silêncio será requisito para que esse seja entendido como manifestação de vontade válida, bastando para que seja reconhecida a aceitação aos termos da proposta.

Destarte, o silêncio unilateral não é capaz de vincular, visto que, para que seja classificado como qualificado, o silêncio dependerá sempre da bilateralidade ou da existência do dever de se manifestar. Deve-se analisar, assim, se havia, no caso concreto, dever de emitir resposta negativa. Em havendo, e no silêncio da parte, esse será entendido como qualificado, e fará as vezes de uma concordância.²¹⁶ Numerosas são as decisões que entendem tanto no sentido de considerar o silêncio como aceitação válida quanto no sentido contrário. Sobre o assunto, válido mencionar caso

²¹⁴ *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.

²¹⁵ VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 301. “Aux termes de l’article 18 de la Convention de Vienne, l’acceptation peut se manifester de manière expresse ou par tout autre comportement. Le texte précise qu’en principe le silence n’engage pas, tout comme l’inaction: ainsi, le silence ou l’inaction ne valent pas acceptation” [...] “Nos termos do artigo 18 da Convenção de Viena, a aceitação pode se manifestar de maneira expressa ou por qualquer outro comportamento. O texto precisa que, em princípio, o silêncio não vincula, bem como a inércia da parte: assim, o silêncio ou a inércia não significam aceitação”. Tradução livre.

²¹⁶ SILVA, Luis Renato Ferreira da. In: **IV Minicurso – Introdução ao estudo de contratos comerciais internacionais: panoramas, aspectos contratuais e solução de controvérsias**. Faculdade de Direito da UFRGS, 15 jun. 2018.

notório, julgado pela *U.S. District Court*, em 14 de abril de 1992, que tem como partes uma empresa americana e uma empresa italiana.²¹⁷ Trata-se de um caso envolvendo compra e venda de sapatos. A empresa americana firmou contrato de venda de sapatos com uma empresa russa, no qual era prevista cláusula de arbitragem, a ser implementada no caso de controvérsias. A empresa americana, contudo, não possuía condições de fabricar todos os sapatos que seriam vendidos, e contrata, assim, uma empresa italiana para que auxilie na produção. Estabelece, dessa forma, uma espécie de subcontratação com a empresa italiana. Ao assim fazer, a empresa americana estabelece que serão vigentes as mesmas regras previstas no contrato com a empresa russa. A empresa italiana não se manifesta e apenas começa a produzir os calçados. Em um determinado momento, contudo, surge controvérsia, ocasião em que a empresa italiana se posiciona contra a aplicação das cláusulas previstas no contrato firmado entre a empresa americana e a empresa russa, alegando que não poderia ser obrigada por contrato do qual não fez parte e sequer conhecia.

O Tribunal *U.S. District Court*, ao julgar o caso, chega a conclusões importantes. Primeiramente, como os 3 Estados envolvidos no litígio eram signatários da Convenção de Viena, essa seria a legislação aplicada. O Tribunal entende que, no caso, deveria ter havido recusa por parte da empresa italiana, a qual deveria ter se manifestado no sentido de não aceitar a aplicação das regras previstas no contrato. A partir do momento em que se manteve em silêncio, e executou o contrato, aderiu às cláusulas contratuais que estavam previstas naquele determinado contrato, e se submeteu, portanto, a esse regramento. No caso em questão, a título de curiosidade, aplicou-se, inclusive, a cláusula arbitral de resolução de controvérsia, pois houve aceitação tácita de todo o conteúdo do contrato. Aplicou-se, portanto, a regra de que a parte que se mantém em silêncio, nas situações em que deveria se manifestar, consente.

Em relação à aceitação tardia, essa, em regra, não produzirá efeitos, tendo em vista a sua intempestividade. A CISG, contudo, admite duas possibilidades de exceção.²¹⁸

²¹⁷ UNITED STATES. **Federal Court. 92 Civ. 3253 (CLB)**. U.S. District Court, Southern District of New York. Judges: Brieant. Date of decision: 14/04/1992. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cases/920414u1.html>. Acesso em: 29 nov. 2018.

²¹⁸ SCHWENZER, Ingeborg (ed.). **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3th ed. Oxford University Press: 2010, p. 361.

O que se entende da leitura do artigo. 21.1²¹⁹ da Convenção de Viena é que, se a parte proponente, ao receber a aceitação tardia, se manter inerte, o silêncio obsta a formação do contrato. Não obstante, caso o ofertante concordar em concluir o contrato mesmo com o atraso, e comunicar imediatamente o destinatário, o negócio jurídico poderá ser formado, mesmo que com aceitação intempestiva. Por sua vez, o artigo 21.2²²⁰ da Convenção determina que a aceitação expedida tempestivamente, mas que, por falha na transmissão, não chega ao destinatário, poderá ser válida, desde que comprovado que expedida em condições que, normalmente, chegaria a tempo. Assim, desde que o ofertante não se manifeste contrariamente, o contrato será considerado firmado. Desta forma, o silêncio forma o contrato.^{221,222,223}

Vê-se, destarte, os diferentes papéis assumidos pelo silêncio na formação do contrato de compra e venda de mercadorias. Em regra, o silêncio não basta para a formação do vínculo contratual, precisando ser qualificado. No caso de aceitação recebida tardiamente, contudo, a inércia da parte proponente será entendida como anuência, dando ensejo à formação do negócio jurídico.

3.2.2 Adesividade

Diferentemente do instituto normativo brasileiro, a CISG estabelece diferenciação entre alterações substanciais e não substanciais. O artigo 19²²⁴ da

²¹⁹ Article 21

(1) A late acceptance is nevertheless effective as an acceptance if without delay the offeror orally so informs the offeree or dispatches a notice to that effect.

²²⁰ (2) If a letter or other writing containing a late acceptance shows that it has been sent in such circumstances that if its transmission had been normal it would have reached the offeror in due time, the late acceptance is effective as an acceptance unless, without delay, the offeror orally informs the offeree that he considers his offer as having lapsed or dispatches a notice to that effect.

²²¹ GULLO, Marcellly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 36. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

²²² VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 309.

²²³ SCHWENZER, Ingeborg (ed.). **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3th ed. Oxford University Press: 2010, 366.

²²⁴ Article 19

(1) A reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additions, limitations or other modifications is a rejection of the offer and constitutes a counter-offer.

(2) However, a reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additional or different terms which do not materially alter the terms of the offer constitutes an acceptance, unless the offeror, without undue delay, objects orally to the discrepancy or dispatches a notice to that effect. If he does

Convenção de Viena incorpora o “*mirror image principle*”, ao definir que apenas constitui aceitação a declaração ou comportamento que não possuir ressalvas ou modificações. Em havendo, o oblato será considerado o novo proponente, visto que a sua aceitação será tida como nova proposta (ou contraproposta).²²⁵ Conforme referido, contudo, a CISG estabelece a diferenciação entre modificações substanciais e não substanciais, isto é, que altere materialmente ou não os termos da proposta.²²⁶

Da leitura do referido artigo, compreende-se que apenas a aceitação que contiver alterações consideradas substanciais será recebida como nova proposta. Caso a alteração constante na aceitação não contenha alterações substanciais, essa não configurará nova proposta, mas sim mera aceitação com detalhamentos dos termos já previstos na proposta. Assim, a aceitação somente será recebida como nova proposta caso contenha termos adicionais ou modificações que modifique materialmente os termos da oferta original.²²⁷ Essa é a chamada “*battle of forms*”²²⁸, situação na qual ambas as partes contratantes exercem trocas de textos contratuais, complementando os pontos considerados essenciais ao negócio jurídico a ser formado.²²⁹

Há, contudo, discordâncias doutrinárias quanto à esta modalidade de resolução conhecida como “*battle of forms*”, ou também como “*last shot*”, segundo a

not so object, the terms of the contract are the terms of the offer with the modifications contained in the acceptance.

(3) Additional or different terms relating, among other things, to the price, payment, quality and quantity of the goods, place and time of delivery, extent of one party's liability to the other or the settlement of disputes are considered to alter the terms of the offer materially.

²²⁵ VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 306.

²²⁶ SCHWENZER, Ingeborg (ed.). **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3th ed. Oxford University Press: 2010, p. 337.

²²⁷ BUTLER, Allison E. Formation of the contract. In: BUTLER, Allison E. **A practical guide to the CISG: negotiations through litigation**. [S.l.]: Aspen Publisher, 2007, p. 14. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch3.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018. “*A reply to an offer that contains additional terms or other modification is a rejection of the offer and constitutes a counter offer provided that the modifications materially alter the original terms of the offer*” [...] “A resposta à uma oferta que contenha termos adicionais ou outras modificações é uma rejeição à oferta e constitui uma contra-oferta, considerando que a modificação material altera os termos originais da oferta”.

²²⁸ DIMATTEO, Larry A. et al.. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence**. New York: Cambridge University Press, 2005, p. 66.

²²⁹ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 82.

qual o último “*standart term*” enviado definirá as obrigações das partes.^{230,231} Ingeborg Schwenzer e Ulrich Magnus, por exemplo, reconhecem que a teoria possui defeitos, seja por buscar uma conciliação entre as partes que pode ser difícil de ser encontrada, seja por esta, supostamente, não considerar que um contrato possa ter a sua execução iniciada antes mesmo que as partes tenham acordado sobre todos os termos, condições e cláusulas contratuais.^{232,233} A partir de tais críticas, a melhor opção apresentada, em contraposição ao “*battle of forms*”, foi a “*knock out rule*” ou “*knock approach*”^{234,235}. Segundo tal modalidade, as partes essenciais do contrato seriam preservadas, uma vez que aceitas por ambas as partes. Os elementos secundários por sua vez, sobre os quais as partes não chegaram a um consenso, se anulariam, sendo afastados.²³⁶ Segundo a teoria do “*knock out*” – que, embora sem previsão legal, é prevalecente na doutrina –, as cláusulas contratuais sugeridas pelo ofertante e pelo aceitante original que forem controversas poderão estabelecer lacunas contratuais, uma vez que serão anuladas. Assim, essas lacunas contratuais formadas

²³⁰ AUDIT, Bernard apud VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008, p. 307.

²³¹ SCHWENZER, Ingeborg (ed.). **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3th ed. Oxford University Press: 2010, p. 348.

²³² NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016, p. 83.

²³³ SCHWENZER, Ingeborg (ed.). Op. cit., p. 347.

²³⁴ Ibidem, p. 349.

²³⁵ DIMATTEO, Larry A. et al.. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence**. New York: Cambridge University Press, 2005, p. 68 e 53.

²³⁶ NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. Op. cit., p. 83.

serão preenchidas de acordo com os artigos 8²³⁷ e 9²³⁸ da CISG.^{239,240}

No tocante ao assunto, interessante analisar decisão proferida pela Corte austríaca OLG Graz, no dia 07 de março de 2002.²⁴¹ Cuida-se de caso envolvendo comprador alemão, o qual efetuou uma proposta para uma empresa austríaca, indicando preço, data de entrega e forma de pagamento. O vendedor, contudo, exigiu prévia aprovação daquele negócio jurídico por uma empresa seguradora de créditos. Após contratada a seguradora, porém, ocorreu a desistência dessa. Frente a isso, o vendedor afirmou que não realizaria a entrega da mercadoria, visto que exigia a presença da seguradora. O Tribunal, ao receber o caso, entendeu que o vendedor, ao aceitar a oferta do comprador austríaco, havia acrescido uma modificação substancial, qual seja a exigência de seguro de crédito. Assim, a aceitação do vendedor alemão teria se tornado uma nova proposta.

Válido ainda mencionar outro caso emblemático sobre o assunto, julgado pelo Tribunal OLG Frankfurt/M, em 4 de março de 1994.²⁴² Uma empresa sueca entrou em contato com uma empresa alemã, questionando se essa teria condições de fornecer parafusos de uma determinada qualidade. A empresa alemã responde positivamente e envia tabela para ser preenchida, especificando quantidades e qualidades dos

²³⁷ *Article 8*

(1) For the purposes of this Convention statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to his intent where the other party knew or could not have been unaware what that intent was.

(2) If the preceding paragraph is not applicable, statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to the understanding that a reasonable person of the same kind as the other party would have had in the same circumstances.

(3) In determining the intent of a party or the understanding a reasonable person would have had, due consideration is to be given to all relevant circumstances of the case including the negotiations, any practices which the parties have established between themselves, usages and any subsequent conduct of the parties.

²³⁸ *Article 9*

(1) The parties are bound by any usage to which they have agreed and by any practices which they have established between themselves.

(2) The parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned.

²³⁹ SILVA, Luis Renato Ferreira da. In: **IV Minicurso – Introdução ao estudo de contratos comerciais internacionais: panoramas, aspectos contratuais e solução de controvérsias**. Faculdade de Direito da UFRGS, 15 jun. 2018.

²⁴⁰ SCHWENZER, Ingeborg (ed.). **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3th ed. Oxford University Press: 2010, p. 350.

²⁴¹ ÁUSTRIA. Provincial Court of Appeal. **Caso n.o 2 R 23/02y**. OLG Graz. Juízes: Dr. Kostka; Dr. Hofmann, Dr. Bornet. Data da decisão: 07/03/2002. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020307a3.html>. Acesso em: 29 nov. 2018.

²⁴² ALEMANHA. Appellate Court. **10 U 80/93**. Data da decisão: 04/03/1994. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940304g1.html>. Acesso em: 28 nov. 2018.

produtos desejados. A empresa sueca, ao preencher a tabela, solicita parafusos de qualidade superior aos que tinha solicitado anteriormente. A empresa alemã, ao notar que o pedido havia sido alterado, esclarece que o preço será outro, visto que o parafuso pedido é de qualidade superior ao referido anteriormente. Surge, dessa forma, litígio para saber se a empresa alemã havia se comprometido no momento inicial, bem como se a alteração da qualidade dos parafusos seria considerada alteração substancial. O argumento da empresa sueca era no sentido de que apenas 10% do total de parafusos solicitados eram de maior qualidade, percentual que não configuraria alteração substancial. Cabe ressaltar que a CISG não estabelece critério para determinar se uma alteração é substancial ou não. A Corte, ao julgar o caso, entendeu que a alteração de qualidade dos parafusos solicitados configuraria uma alteração substancial, sendo, portanto, uma nova proposta. Ainda, entendeu que a nova proposta não estaria satisfazendo os requisitos do artigo 14 da Convenção²⁴³, uma vez que não estava suficientemente definida.

²⁴³ *Article 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.

(2) A proposal other than one addressed to one or more specific persons is to be considered merely as an invitation to make offers, unless the contrary is clearly indicated by the person making the proposal.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme já referido, o tema deste trabalho foi escolhido por razão da ainda recente adesão da CISG pelo Brasil, o que faz, inclusive, que a Convenção não seja ainda muito utilizada nos contratos de compra e venda internacional de mercadorias envolvendo parte brasileira. Assim sendo, há, ainda, amplo espaço para debates e estudos acerca das disposições, bem como âmbito de aplicação da Convenção de Viena. É sabido que, a fim de possibilitar maior adesão prática aos termos previstos pela CISG, é necessário “romper a barreira do desconhecido”. Significa dizer, assim, que é de suma importância que se esclareça as diferenças existentes entre ambas as fontes normativas estudadas, quais sejam, o Código Civil brasileiro e a Convenção de Viena.

Retomando as diferenças já elencadas no presente trabalho, sintetiza-se, agora, cada uma delas, confrontando de forma direta o entendimento adotado por ambos os diplomas normativos. No que pertine ao momento de formação do vínculo contratual, o Código Civil brasileiro, apesar de definir que o contrato apenas será considerado formado no momento em que ambas as partes emitirem suas manifestações de vontade, adota a Teoria da Expedição. O artigo 434 do diploma normativo pátrio, ao assim fazer, entende que a proposta terá força vinculante a partir do momento em que for expedida. Dessa forma, é possível identificar uma aproximação do Código Civil com o Código de Defesa do Consumidor.

A CISG, por seu turno, com fulcro nos seus artigos 14, 15 e 23, adota a Teoria da Recepção, determinando que a proposta terá força vinculativa a partir do momento em que recebida pelo destinatário. No tocante à possibilidade de revogação, o Código Civil brasileiro, apesar de entender que a revogação é gênero do qual a retratação é espécie, não estabelece diferenças práticas entre os termos. Desta forma, concebe que a proposta poderá ser revogada apenas no caso de a revogação atingir o destinatário antes ou, no máximo, ao mesmo momento em que a própria proposta. Por sua vez, a Convenção de Viena diferencia, de forma prática, os termos “retratação” e “revogação”, entendendo que aquela será admitida até o momento em que a proposta for recebida pelo destinatário, e esta até o momento da expedição da aceitação.

Sobre o entendimento acerca da completude exigida da proposta, o Código Civil brasileiro é, consideravelmente, menos flexível do que a Convenção de Viena.

Isso porque, enquanto o entendimento pátrio é de que a proposta deve ser completa, bastando ao destinatário para que esse expeça sua aceitação, a CISG abre espaço para uma maior flexibilidade, ao permitir que o preço e a quantidade sejam determinados de forma implícita, bem como definidos posteriormente.

Em relação ao preço do negócio jurídico, contudo, tanto o regramento pátrio quanto o previsto pela Convenção de Viena são obscuros. Isso porque, o Código Civil brasileiro, apesar de adotar uma postura de pouca flexibilidade, nada fala sobre a definição de preço. Não obstante, nos seus artigos 485 a 488, ainda prevê meios alternativos para a definição do preço, no caso de as partes não definirem. Assim, haveria uma certa incongruência entre as disposições previstas pelo ordenamento jurídico brasileiro. A CISG, nesse ponto, não é diferente. A Convenção de Viena, que versa a definição de preço, é ainda mais contraditória. Isso porque o seu artigo 14 determina que o preço deve ser determinado, ou, no máximo, determinável por meio previsto, e o seu artigo 55 trata dos casos em que não haja qualquer definição acerca do preço aplicado ao negócio.

Sobre o entendimento de oferta ao público, conforme exposto, o diploma normativo brasileiro entende que, caso a oferta ao público possua todos os elementos essenciais da oferta, será entendida como efetiva. Por sua vez, a CISG compreende que a oferta feita ao público será entendida, apenas, como um convite a ofertar. Desta forma, depreende-se a ideia de que o ordenamento jurídico pátrio tende a adotar uma postura de maior tutela da parte vulnerável da relação, qual seja o receptor da oferta pública.

Em relação ao papel desempenhado pelo silêncio na aceitação, enquanto o artigo 111 do Código Civil brasileiro determina que o silêncio importa anuência, desde que qualificado, o artigo 18 da CISG estabelece que, em regra, o silêncio não será entendido como aceitação a não ser que qualificado. Assim, a diferença existente entre os diplomas normativos é formal, visto que, na prática, em ambos os casos, o silêncio fará as vezes da aceitação caso seja qualificado.

Por fim, como última diferença elencada no presente estudo, consta os diferentes entendimentos acerca da adesividade dos termos da proposta. Enquanto o Código Civil brasileiro não faz distinções entre alterações substanciais ou não, entendendo que toda e qualquer modificação ou ressalva aos termos da proposta será entendida como nova proposta, a CISG diferencia as alterações entendidas como substanciais das entendidas como mero detalhamento dos termos propostos, sendo

que apenas as primeiras constituirão nova proposta. Há, desta forma, certa congruência do ordenamento jurídico brasileiro, visto que tal entendimento vai de encontro com a necessidade de completude da proposta, já exposta, a qual não admite alterações nos termos previstos inicialmente.

Da análise dos diferentes entendimentos adotados pelos institutos normativos sobre os seis pontos elencados, depreende-se a ideia de que o Código Civil brasileiro adota, claramente, uma postura mais rígida frente ao proponente, bem como mais protetiva à parte mais vulnerável do contrato, qual seja o oblato. A Teoria da Expedição, em confronto com a Teoria da Recepção, é visivelmente mais severa com o proponente, que estará vinculado aos termos da sua proposta a partir do momento em que expedi-la. Outrossim, a proposta regulada pelo Código Civil brasileiro deve ser consideravelmente mais completa e definida, não havendo espaço para indefinições por parte do policiente. Ainda, quanto à oferta ao público, o ordenamento jurídico brasileiro, ao determinar que essa poderá ser entendida como efetiva proposta, busca, de fato, vincular o ofertante aos termos expostos publicamente, evitando que esse se exime de cumprir com os termos propostos.

A conclusão do presente trabalho é, portanto, de que o Código Civil brasileiro é mais rigoroso ao regradar o contrato de compra e venda de mercadorias, quando em confronto com a Convenção de Viena, tanto no sentido de regular de forma mais rígida a atividade do proponente, quanto no de assumir postura mais protetiva para o destinatário da proposta.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. **Aspectos da Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) - 1980**. Ano 2, n. 2, 2016.
- ALEMANHA. District Court. **12 O 2943/94. LG Oldenburg**. [S.I.]. Data da decisão: 28/02/1996. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html>. Acesso em: 29 nov. 2018.
- ALEMANHA. District Court. **10 O 74/04. LG Neubrandenburg**. [S.I.]. Data da decisão: 03/08/2005. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/050803g1.html#cd>. Acesso em: 28 nov. 2018.
- ALEMANHA. Appellate Court. **10 U 80/93**. Data da decisão: 04/03/1994. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940304g1.html>. Acesso em: 28 nov. 2018.
- ALEMANHA. LG München. **Caso nº 8 HKO 24667/93**. Data da decisão: 08/02/2005. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g4>. Acesso em 29 nov. 2018.
- ARCHIVED Pace-IICL CISG Database. Institute of International Commercial Law. **Pace Law School Institute of International Commercial Law**, jan. 2016. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu>. Acesso em: 28 nov. 2018.
- ÁUSTRIA. Provincial Court of Appeal. **Caso n.o 2 R 23/02y. OLG Graz**. Juízes: Dr. Kostka; Dr. Hofmann, Dr. Bornet. Data da decisão: 07/03/2002. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020307a3.html>. Acesso em: 29 nov. 2018.
- ÁUSTRIA. Appellate Court. **Caso nº 1 R 273/07t. OLG Innsbruck**. [S.I.]. Data da decisão: 18/12/2007. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071218a3.html>. Acesso em: 20 nov. 2018.
- ÁUSTRIA. Supreme Court. **2 Ob 547/93. Oberster Gerichtshof**. [S.I.]. Data da decisão: 10/11/1994. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/casos/chinchilla_furs_case.pdf. Acesso em: 29 nov. 2018.
- ÁUSTRIA. Supreme Court. **8 Ob 125/08b 8 Ob 125/08b. Oberster Gerichtshof**. [S.I.]. Data da decisão: 02/04/2009. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/090402a3.html>. Acesso em: 28 nov. 2018.
- AZEVEDO, Álvaro Vilaça. Retratação (aspectos do direito civil). **Revista da Faculdade De Direito**, São Paulo, 88, 1993, 329-369. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67226/69836>. Acesso em: 28 nov. 2018.
- BRANT, Leonardo Nemer Caldeira (coord.). **Anuário Brasileiro de Direito Internacional**. Belo Horizonte: CEDIN, 2006.

BRASIL. Câmara dos Deputados. **Lei nº 3.071, de 1º de janeiro de 1916**. Código Civil (1916). Disponível em: <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/1910-1919/lei-3071-1-janeiro-1916-397989-norma-pl.html>. Acesso em: 30 nov. 2018.

BRASIL. **Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990**. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Brasília, DF, 11 set. 1990. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8078.htm. Acesso em: 28 nov. 2018.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília, DF, 10 jan. 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm. Acesso em: 26 nov. 2018.

BRASIL. Câmara dos Deputados. **Decreto Legislativo nº 538, de 2012 – Convenção**. Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional. Disponível em: <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decleg/2012/decretolegislativo-538-18-outubro-2012-774414-convencao-137911-pl.html>. Acesso em: 26 nov. 2018.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 272.739 Minas Gerais**. Relator: Min. Ruy Rosado de Aguiar. Julgado em: 01/03/2001. DJe: 02/04/2001. Disponível em: <http://cisgbrasil.dominiotemporario.com/doc/stj2.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

BRASIL. Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. **Apelação Cível nº 70025609579**. Relatores: Umberto Guaspari Sudbrack, Leo Lima e Romeu Marques Ribeiro Filho. Vara Cível do Foro Central da Comarca de Porto Alegre. Data da decisão: 20 mai. 2009. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090520b5.html>. Acesso em: 28 nov. 2018.

BUTLER, Allison E. Formation of Contract. In: BUTLER, Allison E. **A practical guide to the CISG: negotiations through litigation**. Aspen Publishers, 2007. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-ch3.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2018.

CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG) BRASIL. A CISG. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/a-cisg>. Acesso em: 28 nov. 2018.

CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG) BRASIL. Casos. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/casos>. Acesso em: 28 nov. 2018.

CONVENÇÃO DE VIENA SOBRE CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG) BRASIL. Decisões. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/decisoes>. Acesso em: 28 nov. 2018.

DIMATTEO, Larry A.; DHOOGHE, Lucien J.; GREENE, Stephanie; MAURER, Virgínia G.; PAGNATTARO, Maria Anne. **International sales law: a critical analysis of CISG Jurisprudence**. New York: Cambridge University Press, 2005.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais**. 23.a ed. São Paulo: Saraiva, 2007, Vol 3.

DISTRITO FEDERAL. Tribunal de Justiça do Distrito Federal. **ACJ: 20130510055378 DF 0005537-39.2013.8.07.0005**. Relatora: MARÍLIA DE ÁVILA E SILVA SAMPAIO. Data de Julgamento: 19/11/2013. 2ª Turma Recursal dos Juizados Especiais Cíveis e Criminais do DF. DJe: 27/11/2013. Disponível em: <https://tj-df.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/116022831/apelacao-civel-do-juizado-especial-acj-20130510055378-df-0005537-3920138070005?ref=serp>. Acesso em: 26 nov. 2018.

DISTRITO FEDERAL. Tribunal de Justiça do Distrito Federal. **ACJ: 20150710141613 DF 0013869-18.2015.8.07.0007**. Relator: TEÓFILO CAETANO. Data de Julgamento: 17/05/2017. 1ª Turma Cível. DJe: 27/06/2017.

DOLGANOVA, Iulia; LORENZEN, Marcelo Boff. O Brasil e a adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre compra e venda internacional de mercadorias. **Revista Fórum CESA**, ano 4, n. 10, jan./mar. 2009, p. 46-61. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/doc/idolganova1.pdf>. Acesso em: 28 nov. 2018.

ESPÍNDOLA, Eduardo. **Garantia e extinção das obrigações**. Rio-São Paulo: Freitas Bastos, 1951,

FARIAS, Elora Neto Godry. **O artigo 6º da Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias (CISG) e a autonomia privada - um paralelo entre a CISG e o direito civil brasileiro**. [S.l.], [s.d.].

FONASIER, Mateus de Oliveira; SILVA, Thiago Santos da. A adesão do Brasil à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG, Viena, 1980): uma análise sistêmica dos reflexos da ratificação brasileira. **Revista argumentum**, Marília, v. 17, p. 223-249, jan-dez 2016.

FORMAÇÃO DOS CONTRATOS. Cuca Cursos [S.l.]. Disponível em: <https://cucacursos.com/direito/formacao-dos-contratos/>. Acesso em: 28 nov. 2011.

FRADERA, Véra Maria Jacob de. **Les rapports entre le droit privé européen et la convention de viene de 1980 sur la vente internationale de marchandises**. [S.l.], [s.d.], p. 13. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/doc/vfradera2.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

FRADERA, Vera Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (orgs). **A Compra e Venda Internacional de mercadorias: estudos sobre a Convenção de Viena de 1980**. São Paulo: Atlas, 2011.

GOMES, Orlando. **Contratos**. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1979.

GOMES, Orlando. **Introdução ao Direito Civil**. 6 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1979.

GREBLER, Eduardo. The convention of international sale of goods and Brazilian law: are differences irreconcilable? **Journal of Law and Commerce**, n. 25, p. 467-476, jun. 2006. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/grebler.html>.

Acesso em: 28 nov. 2018.

GREBLER, Eduardo. A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Venda Internacional de Mercadoria e o Comércio Internacional Brasileiro. In: BRANT, Leonardo Nermer Caldeira (coord.). **III Anuário Brasileiro de Direito Internacional**. Belo Horizonte: CEDIN, 2006.

GULLO, Marcelly Fuzaro. Proposta e Aceitação – Estudo comparativo acerca da formação de contratos na convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias e no Código Civil brasileiro. **Estudos – Doutorado & Mestrado**. Coimbra: Instituto Jurídico, 2015, p. 12. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/D_numero7.pdf. Acesso em: 26 nov. 2018.

HUNGRIA. Supreme Court. **Gf.I. 31 349/1992/9**. Legfelsobb Bíróság. Juízes: Salamonné Dr. Solymosi Ibolya, Dr. Nemes Júlia, Dr. Gyürkei Klára. Data da decisão: 25/09/1992. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920925h1.html>. Acesso em: 29 nov. 2018.

INSTITUTE OF INTERNATIONAL COMMERCIAL LAW (IICL) **Introductions to the CISG**. Pace Law School School Institute of International Commercial Law, 8 mai. 2009. Disponível em: <http://iicl.law.pace.edu/cisg/page/introductions-cisg>. Acesso em: 28 nov. 2018.

JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. **Contratos em geral no Novo Código Civil**. São Paulo: Imperium Editora e Distribuidora, 2006.

KULESZA, Gustavo. A influência branda da Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias sobre o Judiciário brasileiro. **Blog Comitê Brasileiro de Arbitragem**, São Paulo, 22 mai. 2017. Disponível em: <http://www.cbar.org.br/blog/artigos/a-influencia-branda-da-convencao-das-nacoes-unidas-sobre-contratos-de-compra-e-venda-internacional-de-mercadorias-sobre-o-judiciario-brasileiro>. Acesso em: 29 nov. 2018.

LÔBO, Paulo Luiz Netto; LYRA JÚNIOR, Eduardo Messias Gonçalves de. **A teoria do contrato e o novo código civil**. Recife: Nossa Livraria, 2003.

MARTINS-COSTA, Judith Hofmeister. Os princípios informadores do contrato de compra e venda internacional na Convenção de Viena de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre. v. 11, 1996, p. 40-54.

NALIN, Paulo. Capítulo 2.1: Campo de aplicação e disposições gerais (Parte I). In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

NALIN, Paulo. Capítulo 2: Guia rápido de apresentação à estrutura da CISG. In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de**

mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG). Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

NALIN, Paulo. Capítulo 3.1.2.2: Regras de conflito brasileiras. In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

NALIN, Paulo. Capítulo 3.1.2: Aplicação indireta, art. 1º, “b”: o Direito Internacional Privado. In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

NALIN, Paulo. Capítulo 3.2: Natureza dispositiva ou não mandatária da CISG; exclusão (opting out) e adoção (opting in) pela vontade das partes). In: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

NALIN, Paulo; STEINER, Renata C. **Compra e venda internacional de mercadores: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadores (CISG)**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2016.

ODY, Lisiane Feiten Wingert (org.). **Estudos de Direito Civil, Comparado e de Propriedade Intelectual**. Porto Alegre: Faculdade de Direito da UFRGS, 2016, v. 1.

PIGNATTA, Francisco Augusto. **La phase précontractuelle sous l’empire de la Convention de Vienne sur la vente internationale et des droits Français et Brésilien**. 2008. Tese (Doutorado em Direito Privado). Université Robert Schuman – Strasbourg III, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Strasbourg, Porto Alegre. 2008.

PUGLIESE, William Soares. Uniformidade na aplicação da Convenção de Viena sobre compra e venda internacional de mercadorias (CISG): critérios de interpretação da lei e aplicação de precedentes. **Revista de Estudos Jurídicos UNESP**, São Paulo, v. 20, n. 32, 2016.

RIO GRANDE DO SUL. Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. **Apelação Cível nº 70025609579**. Julgado em: 20/05/2009. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090520b5.html>. Acesso em: 26 nov. 2018.

RIO GRANDE DO SUL. Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. **Apelação Cível nº 70034535450**. Julgado em 27/04/2011.

ROPPO, Enzo. **O contrato**. Tradução de Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. Coimbra: Almedina, 2009.

SÃO PAULO. Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. **Apelação Cível nº 1.170.013-1**. Relator Cândido Alem. 16ª Câmara de Direito Privado. Julgado em: 03/07/2007. Disponível em:

<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/070703portuguese.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

SÃO PAULO. Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. **Apelação Cível nº 1.170.013-1**. Relator Cândido Alem. 16ª Câmara de Direito Privado. Julgado em: 03/07/2007. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/070703portuguese.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

SÃO PAULO. Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. **Proc nº 379.981-4/0**. 4ª Câmara de Direito Privado. Julgado em: 24/04/2008. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080424b5.html>. Acesso em: 26 nov. 2018.

SCHLECHTRIEM, Peter. Effectiveness and Binding Nature of Declaratios (Notices, Requests or Other Communications) under Part II and Part III of the CISG. **Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods**, 1995, 95-114. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlecht.html>. Acesso em: 28 nov. 2018.

SCHLECHTIREM, Peter; BUTLER, Pietra. Part II of the CISG. In: SCHLECHTIREM, Peter; BUTLER, Pietra. **UN Law on International Sales**. Springer-Lehrbuch. Springer, Berlin, Heidelberg: 2009. Disponível em: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-49992-3_2#citeas. Acesso em 20 nov. 2018.

SCHWENZER, Ingeborg (ed.). **Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)**. 3th ed. Oxford University Press: 2010. SILVA, Luis Renato Ferreira da. In: **IV Minicurso – Introdução ao estudo de contratos comerciais internacionais: panoramas, aspectos contratuais e solução de controvérsias**. Faculdade de Direito da UFRGS, 15 jun. 2018.

SION, Alexandre; PÁDUA, Caio de. Adoção da Convenção de Viena pelo Brasil. **Jornal do Comércio**, 2 abr. 2015. Disponível em: <http://sionadvogados.com.br/site/noticias-escritorio/a-adocao-da-convencao-de-viena-sobre-contratos-de-compra-e-venda-internacional-pelo-brasil/>. Acesso em: 20 nov. 2018.

SLOVENIA. Higher Court in Ljubljana. **1 Cpg 951/2006**. Judges: unavailable. Date of decision: 09/04/2008. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/080409sv.html>. Acesso em: 20 nov. 2018.

SONO, Kazuaki. The Vienna Sales Convention: History and Perspective. In: SARCEVIC, Petar; VOLKEN, Paul (eds.). **International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures**, Oceana (1986), Ch. 1, 1-17. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sono.html#iv>. Acesso em: 26 nov. 2018.

UNITED NATIONS. **United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. New York, 2010. Disponível em: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>.

Acesso em: 26 nov. 2018.

UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. **Digest of case law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods**. New York, 2012. Disponível em: <http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG-digest-2012-e.pdf>. Acesso em: 29 nov. 2018.

UNITED STATES. **Federal Court. 92 Civ. 3253 (CLB)**. U.S. District Court, Southern District of New York. Judges: Brieant. Date of decision: 14/04/1992. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cases/920414u1.html>. Acesso em: 29 nov. 2018.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil**: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos. 13 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2013.

VIEIRA, Iacyr de Aguiar. La formation du contrat de vente de marchandises en droit brésilien, en droit français et dans la Convention de Vienne de 1980. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre, Nesp, p. 276-310, mai. 2008.