

**ESTUDOS**

# DOUTORAMENTO & MESTRADO

MARCELLY FUZARO GULLO

## **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**

**7**

**SÉRIE D**



INSTITUTO JURÍDICO  
FACULDADE DE DIREITO  
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

página deixada propositadamente em branco



I  
•  
J

## **EDIÇÃO**

Instituto Jurídico  
Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra

## **COORDENAÇÃO EDITORIAL**

Instituto Jurídico  
Faculdade de Direito  
Universidade de Coimbra

## **CONCEPÇÃO GRÁFICA | INFOGRAFIA**

Ana Paula Silva  
Jorge Ribeiro

## **CONTACTOS**

[institutojuridico@fd.uc.pt](mailto:institutojuridico@fd.uc.pt)  
[www.fd.uc.pt/institutojuridico](http://www.fd.uc.pt/institutojuridico)  
Pátio da Universidade | 3004-545 Coimbra

## **ISBN**

978-989-8787-09-5

© JANEIRO 2015

INSTITUTO JURÍDICO | FACULDADE DE DIREITO | UNIVERSIDADE DE COIMBRA

# **ESTUDOS** **Doutoramento** **& Mestrado**

**SÉRIE D | 7**

**MARCELLY FUZARO GULLO**

## **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**

**INSTITUTO ▴ IVRIDICO**

página deixada propositadamente em branco

## 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

*Marcelly Fuzaro Gullo*

RESUMO: Em março de 2013, o Brasil depositou seu instrumento de ratificação da Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG). Prevista para entrar em vigor no Brasil em abril de 2014, a CISG representa um importante passo dado pelo país para favorecer e facilitar as operações de compra e venda internacional de mercadorias por brasileiros. Com o intuito de contribuir para que o novo conjunto de regras seja bem recebido e compreendido pelos juristas e negociantes brasileiros, o presente artigo examina e identifica os principais aspectos das declarações de vontade de proposta e aceitação, responsáveis pela formação do contrato contidos na CISG e no Código Civil brasileiro. A partir da comparação do conteúdo de ambos os diplomas, será demonstrado que as divergências existentes são facilmente identificáveis e justificáveis mediante os objetivos com que cada conjunto de regras foi criado, o que não deverá representar obstáculos ou dificuldades para sua utilização por empresários brasileiros e aplicadores do direito.

PALAVRAS CHAVE: *compra e venda internacional de mercadorias; contratos internacionais; proposta e aceitação.*

## PROPOSAL AND ACCEPTANCE

### A COMPARATIVE STUDY ABOUT THE FORMATION OF THE CONTRACT IN THE UN CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS AND THE BRAZILIAN CIVIL CODE

*Marcelly Fuzaro Gullo*

**ABSTRACT:** In March 2013, Brazil deposited its instrument of ratification of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). Expected to enter into force in Brazil in April 2014, CISG is an important step taken by the country to promote and facilitate the operations of international sales of goods by Brazilians. Aiming to help the new set of rules to be well received and understood by lawyers and Brazilian merchants, this article examines and identifies the chief aspects of intent statements of proposal and acceptance, which are responsible for the formation of the contract, contained in CISG and in the Brazilian Civil Code (CCB). Drawing upon a comparison of the contents in both diplomas, it will be shown that the differences are easily identifiable and justified by the objectives under which each set of rules was created for, which will not involve difficulties or obstacles to its use by Brazilian businessmen and jurists.

**KEYWORDS:** *purchase and sale of international goods; international contracts; proposal and acceptance.*

## Introdução

Foi com grande euforia que juristas brasileiros receberam a notícia de que o Congresso Nacional havia, finalmente, aprovado o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda de Mercadorias, o qual foi publicado no Diário Oficial da União em 18 de outubro de 2012, sob o Decreto Legislativo n.º 538/2012. Falou-se em “finalmente”, pois a Convenção foi criada em abril de 1980 e o Brasil demorou longos trinta e dois anos para tomar providências no sentido de incorporar ao seu ordenamento jurídico este conjunto de regras considerado tão importante para os participantes do comércio internacional de mercadorias.

Alguns meses depois, em março de 2013, o país providenciou o depósito de seu instrumento de ratificação junto ao depositário da Convenção, o Secretário Geral das Nações Unidas. Seguindo as regras de lapso temporal para vigência em território nacional previstas na própria Convenção, seu texto entrará em vigor no Brasil em 1.º de abril de 2014.

Diante deste cenário, a fim de que os empresários e aplicadores do direito brasileiros estejam preparados para trabalharem com as novas regras, é essencial que procurem conhecer a Convenção, compreender seu conteúdo e, principalmente, saibam identificar as diferenças existentes entre suas regras e as regras da legislação nacional também utilizada para regência de contratos, as quais estão previstas no Código Civil brasileiro.

Ciente desta necessidade, o presente estudo busca apresentar a importância e âmbito de aplicação da Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda de Mercadorias para, em seguida, realizar uma comparação entre os artigos contidos na Convenção e no Código Civil brasileiro, com enfoque nas regras referentes à formação de contratos. Para tanto, serão analisadas as principais diferenças e semelhanças existentes entre o tratamento das declarações de vontade de proposta e aceitação para a conclusão de um contrato.

## 1. A Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias e sua ratificação pelo Brasil

A Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias<sup>1</sup>, também referida como Convenção de Viena ou *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (CISG) foi estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, durante a 97.<sup>a</sup> Conferência Diplomática das Nações Unidas, quando teve seu texto final aprovado<sup>2</sup>. Este conjunto normativo encontra-se em vigor no plano internacional desde 1.<sup>o</sup> de janeiro de 1988, quando os dez primeiros países o ratificaram e depositaram seus respectivos instrumentos de ratificação, aceitação, aprovação ou acesso<sup>3</sup> junto ao Secretário Geral das Nações Unidas<sup>4</sup>, designa-

---

<sup>1</sup> Todas as transcrições da CISG utilizadas neste estudo foram retiradas do texto traduzido para o português contido do Projeto de Decreto Legislativo n.º 73/2012, do Senado Federal. Lamentavelmente, o texto final que deu origem ao Decreto Legislativo n.º 538/2012, aprovado em 18/10/2012, conta com alguns erros de digitação e erros de transcrição de parágrafos que, analisados isoladamente, podem causar confusão à sua interpretação. Espera-se que esses erros sejam corrigidos na publicação do Decreto Executivo. Enquanto isso, recomenda-se que a análise do texto do Decreto Legislativo n.º 538/2012 seja acompanhada da leitura do Projeto aprovado no Senado Federal e do texto original da CISG em inglês.

<sup>2</sup> Ata Final da Conferência das Nações Unidas sobre Contratos para Compra e Venda Internacional. UNCITRAL. *A/CONF.97/18*. Final Act of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, 10 March – 11 April 1980. Disponível em: <<http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1980-e/vol11-p149-150-e.pdf>>. Último acesso em junho de 2013.

<sup>3</sup> Os dez primeiros países foram: Argentina, China, Egito, Estados Unidos, França, Hungria, Itália, Lesoto, Síria e Venezuela. Uma tabela cronológica contendo informações sobre data de assinatura, ratificação e entrada em vigor para cada um dos atuais países membros pode ser visualizada em: UNCITRAL. “Status”, em UNCITRAL. *UNCITRAL Texts and Status*. International Sale of Goods (CISG). United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980) (CISG). Disponível em: <[http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)>. Último acesso em junho de 2013.

<sup>4</sup> CISG, artigo 99.1: “Esta Convenção entrará em vigor, observado o

do depositário<sup>5</sup> da Convenção. Desde então, diversos outros países a ratificaram e a Convenção passou a ser amplamente utilizada, tendo já acumulado um grande repertório de jurisprudências oriundas de tribunais judiciais e arbitrais<sup>6</sup>.

Embora datada de 1980, convém minuciar que a elaboração da Convenção resulta de diversas iniciativas anteriores que foram intensificadas, sobretudo, no âmbito do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT). Criado em 1926, o Instituto realizou diversos estudos referentes à compra e venda internacional e projetos para criação de leis uniformes<sup>7</sup>, mas que ficaram suspensos durante a 2.<sup>a</sup> Guerra Mundial. Partindo da premissa de que um comércio internacional equilibrado favorece a manutenção das boas relações entre os países, os esforços para a criação e melhoria de regras comuns que pudessem ser utilizadas de forma satisfatória por todos os operadores do comércio internacional foram retomados após a Guerra.

Esta busca ocorreu tanto no âmbito do direito internacional público, com a criação do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), em 1947 (cuja evolução originou a atual Organização Mundial do Comércio – OMC, em vigor desde 1995), como no plano do direito internacional privado, com o estabelecimento de diversos tratados e entendimentos sobre regras para negociações internacio-

---

disposto no parágrafo (6) deste artigo, no primeiro dia do mês seguinte ao término do prazo de doze meses, contados da data em que houver sido depositado o décimo instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou acessão, incluindo o instrumento que contenha declaração feita nos termos do artigo 92”.

<sup>5</sup> CISG, artigo 89: “O Secretário Geral das Nações Unidas fica designado depositário da presente Convenção”.

<sup>6</sup> Muitas decisões estão disponibilizadas nas páginas de busca dos *sites* da UNCITRAL (Disponível em: <[http://www.uncitral.org/uncitral/en/case\\_law.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law.html)>) e da Pace Law School (Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu>>). Últimos acessos em junho de 2013.

<sup>7</sup> Dário Moura Vicente aponta como um dos precursores da militância em prol da unificação internacional do direito da compra e venda o jurista alemão Ernst Rabel, cuja atividade junto ao Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) teria resultado na elaboração de um projeto de uma Lei Uniforme sobre a Compra e Venda, em 1935. DARIO MOURA VICENTE. *Direito Internacional Privado: ensaios*. Vol. II. Coimbra: Almedina, 2005. 39.

nais privadas, cujo histórico contribuiu para o nascimento da CISG, em 1980. Dentre estas iniciativas anteriores à CISG, merece destaque a aprovação de duas Convenções em Haia, no ano de 1964: a Lei Uniforme sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias e a Lei Uniforme sobre Formação dos Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. A princípio, estes documentos não prosperaram porque tiveram um baixo quorum de países ratificantes.

Contudo, em 1966, foi criada a Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL), uma agência especializada das Nações Unidas para trabalhar em prol do desenvolvimento das regras sobre comércio internacional. Com o início de suas atividades, buscando atender aos interesses dos diversos países de uniformização e harmonização das regras para compra e venda internacional, a UNCITRAL promoveu a revisão e a unificação das duas Convenções de Haia de 1964 em um corpo de regras único, de modo que pudessem ser compatibilizadas com os diversos ordenamentos jurídicos nacionais dos sistemas *civil law* e *common law*.

Desta forma, chegou-se ao consenso que originou a Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG), em 1980, e que garantiu sua ampla aceitação pelos países. Composta por 101 artigos<sup>8</sup>, a CISG positivou usos já consolidados no comércio internacional e foi redigida mediante as necessidades concretas dos compradores e vendedores de mercadorias. Seu conteúdo é material e aplicável, especificamente, para regular a “*formação do contrato de compra e venda e os direitos e obrigações do devedor e comprador dele emergentes*”<sup>9</sup>, tendo expressamente excluído de seu âmbito de aplicação as vendas de mercadorias destinadas ao uso pessoal, familiar ou doméstico<sup>10 11</sup>.

---

<sup>8</sup> Trata-se de um texto composto por 101 artigos, subdivididos em quatro partes que dispõem regras sobre o seu campo de aplicação e disposições gerais (parte I), formação do contrato (parte II), compra e venda de mercadorias (parte III) e disposições gerais (parte IV).

<sup>9</sup> CISG, artigo 4.

<sup>10</sup> Por força do artigo 2 da CISG, foram também excluídas de seu âmbito de aplicação as mercadorias oriundas de hasta pública ou execução judicial; valores mobiliários, títulos de crédito e moeda; navios, embarcações, aerobarcos e aeronaves; e eletricidade.

<sup>11</sup> A CISG regula aspectos materiais centrais necessários à efetivação da compra e venda propriamente dita e optou por excluir expressamente de

A principal vantagem do estabelecimento de um conjunto de regras comuns para a compra e venda internacional de mercadorias é refletida na segurança jurídica propiciada. De fato, uma vez que a lei aplicável a um contrato é conhecida pelas partes envolvidas e aceita em ambos os ordenamentos jurídicos, haverá um ambiente mais previsível para negociações, pois comprador e vendedor, desde logo, conhecerão seus direitos e obrigações e saberão o que esperar da outra parte.

Evidentemente, a pré-existência de um conjunto de regras único aplicável a uma negociação reduz a possibilidade de conflito de leis e transmite mais segurança. Ademais, a adoção da CISG evita que uma parte imponha à outra a escolha do seu ordenamento jurídico nacional como lei aplicável ao contrato e reduz gastos com a contratação de juristas especialistas na legislação alheia para elaboração e melhor compreensão dos termos contratuais. Ainda, favorece que negociantes sintam-se melhor amparados ao saberem que, com a adoção da CISG, as cláusulas contratuais tendem a ser mais equilibradas, sem que sejam firmadas ou interpretadas a favor de uma parte em detrimento da outra.

Assim, verifica-se que a aplicação da CISG às transações comerciais aumenta a confiança entre as partes e viabiliza que as trocas sejam realizadas de forma funcional.

Diante de tais perspectivas tão favoráveis ao uso da CISG no comércio internacional, muito se questionava sobre a demora do Brasil em aderir ao instrumento. Afinal, o Brasil havia participado ativamente das discussões preliminares, do Grupo de Trabalho da UNCITRAL que redigiu o texto do anteprojeto, em 1978, e da 97.<sup>a</sup> Conferência Diplomática das Nações Unidas ocorrida entre 10 de março e 11 de abril de 1980, durante a qual debateu e votou favora-

---

seu âmbito de aplicação, salvo disposição em contrário de seu texto, alguns aspectos intrínsecos, tais como a “validade do contrato ou de qualquer das suas cláusulas, bem como à validade de qualquer uso ou costume” (artigo 4, a). Também exclui de seu âmbito de aplicação os “efeitos que o contrato possa ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas” (artigo 4, b) e a “responsabilidade do vendedor por morte ou lesões corporais causadas pelas mercadorias a qualquer pessoa” (artigo 5).

velmente à aprovação do texto final da Convenção<sup>12 13</sup>. Mas, até então, não havia dado prosseguimento às medidas necessárias para incorporá-la ao seu ordenamento e torná-la vigente em território nacional.

Ao analisar a questão, Iacyr de Aguiar Vieira especula que o Brasil costumava adotar uma forte política de proteção da soberania do Estado e territorialidade das leis, postura esta que teria ficado nítida durante o governo militar, quando o Brasil assinou importantes tratados internacionais, mas não os incorporou prontamente à legislação nacional<sup>14</sup>. Outros rumores apontam que a demora do país em ratificar a CISG teria ocorrido por pura inércia por parte dos congressistas em levar adiante os trâmites necessários para incorporação do texto à legislação nacional<sup>15</sup>.

Independente de quais tenham sido os motivos, a partir da década iniciada em 1990, o país começou a aderir a instrumentos legais que favoreciam a ampliação de sua participação no comércio internacional. Assim, o Brasil aderiu ao Estatuto da UNIDROIT em 1993 (Decreto n.º 884/1993), aos Resultados da Rodada Uruguai de Negociações do GATT que culminaram na criação da Organização

<sup>12</sup> UNCITRAL. *A/CONF. 97/18*.

<sup>13</sup> Lista dos países presentes na 97.ª Conferência das Nações Unidas: UNCITRAL. *A/CONF.97/INF.2/VER.3*. United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods: List of Participants. Vienna, 10 march 1980. Disponível em: <<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-Inf.2-Rev.3.pdf>>. Último acesso em junho de 2013.

<sup>14</sup> Iacyr Aguiar Vieira cita alguns exemplos de Tratados que foram assinados logo que estabelecidos, porém demoraram para que fossem ratificados, como a Convenção de Nova Iorque sobre Reconhecimento e Execução de Sentenças Arbitrais Estrangeiras (1958), aprovada no Brasil pelo Decreto Legislativo n.º 59/2002 e promulgada pelo Decreto Executivo n.º 4.311/2002 e a Convenção de Viena sobre Direito dos Tratados (1969), aprovada no Brasil pelo Decreto Legislativo n.º 496/2009 e promulgada pelo Decreto Executivo n.º 7.030/2009. Iacyr de Aguiar VIEIRA. “Brazil”. p. 7-32. *In*: Franco FERRARI. (Ed.). *The CISG and its impact on national legal systems*. Munich: Sellier. European publishers GmbH, 2008. 8-9.

<sup>15</sup> Quando Iacyr de Aguiar Vieira escreveu a análise ora citada (publicada em 2008), a CISG ainda não havia sido ratificada. Sobre esta inércia do poder legislativo brasileiro, a autora pontuou que muitos juristas acreditavam existir pouco conhecimento acerca da importância do instrumento por parte dos legisladores, além de pouca pressão por parte dos setores interessados e algum receio com relação aos possíveis problemas de interpretação e aplicação da CISG que poderiam surgir. Iacyr de Aguiar VIEIRA. “Brazil”.

Mundial do Comércio (OMC) em 1994 (Decreto n.º 1355/1994), criou a Lei de Arbitragem (Lei n.º 9.307/96), em 1996, segundo os moldes da Lei Modelo da Uncitral, e aderiu ao Estatuto da Conferência de Haia sobre Direito Internacional Privado em 2001 (Decreto n.º 3832/2001). Paralelamente, juristas e profissionais brasileiros procuravam estudar e aprimorar o direito internacional privado, as câmaras de comércio ampliavam sua atuação e cada vez mais escritórios de advocacia brasileiros e estrangeiros realizavam parcerias para assessoria de negócios internacionais<sup>16</sup>. Todas essas iniciativas confluíram para que ocorresse um movimento natural de amadurecimento, necessidade e interesse nacional para que o Brasil finalmente ratificasse a CISG em 2013, tornando-se o 79.º Estado-Parte da Convenção.

Com efeito, em 19 de outubro de 2012, por meio do Decreto Legislativo n.º 538/2012, o Congresso Nacional Brasileiro finalmente aprovou o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Em 4 de março de 2013 o Brasil depositou o seu instrumento de ratificação da CISG junto ao Secretário-Geral das Nações Unidas e, conforme prazo estabelecido no artigo 99.2<sup>17</sup>, a Convenção entrará em vigor no ordenamento jurídico brasileiro em 1 de abril de 2014, quando será promulgado um Decreto Executivo.

Ainda que diversos estudos e obras sobre a CISG já tenham sido publicados em todo o mundo, a comunidade jurídica brasileira precisará dedicar maior atenção aos possíveis conflitos e dúvidas de interpretação que poderão surgir em casos concretos que envolvam a interpretação e aplicação da CISG, especialmente no que diz respeito às diferenças existentes entre o seu texto e as disposições do Código

---

<sup>16</sup> Iacyr de Aguiar VIEIRA. “Brazil”.

<sup>17</sup> CISG, artigo 99.2: “Quando um Estado ratificar, aceitar, aceder ou aprovar a presente Convenção, ou a ela aderir, após haver sido depositado o décimo instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou acessão, a Convenção, salvo a Parte excluída, entrará em vigor com relação a esse Estado no primeiro dia do mês seguinte ao término do prazo de doze meses, contado da data em que haja depositado seu instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou acessão, observado o disposto no parágrafo (6) deste artigo”.

Civil Brasileiro (CCB)<sup>18</sup> aplicáveis aos contratos de compra e venda.

Um esforço no sentido de melhor compreender a CISG é necessário uma vez que, conforme procedimentos de internalização de tratados internacionais consolidados pela legislação e jurisprudência brasileira, a Convenção passará a compor o ordenamento jurídico brasileiro com *status* de lei ordinária federal. Desta forma, os contratos de compra e venda internacional de mercadorias que forem concluídos após o início da vigência da CISG no Brasil (em 1.º de abril de 2014) e indicarem que a legislação aplicável será a brasileira, presumir-se-á que a CISG, sendo parte do ordenamento jurídico brasileiro como lei ordinária, será utilizada para reger aquela transação<sup>19</sup>.

Portanto, os operadores do direito brasileiro, notadamente advogados, juízes e árbitros, inclusive empresários que importam e exportam mercadorias, deverão estar preparados para trabalharem com este corpo de regras na prática. Além disso, advogados deverão saber orientar seus clientes quanto às provisões da CISG, aos direitos e obrigações dela decorrentes, dentre outros aspectos contidos nas disposições gerais.

Um destes aspectos é a prerrogativa contida no artigo 6<sup>20</sup> da CISG, referente à liberdade das partes em optarem por aplicar ou não a CISG a um determinado contrato. Estabelecido em total harmonia com o princípio da autonomia da vontade das partes, o artigo 6

---

<sup>18</sup> BRASIL. *Lei n.º 10.406/2002*: Código Civil Brasileiro. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm)>. Último acesso em junho de 2013.

<sup>19</sup> CISG, artigo 100: “(1) Esta Convenção somente aplicará à formação do contrato quando a oferta de conclusão do contrato se fizer da data de entrada em vigor da Convenção, com relação aos Estados Contratantes a que se refere a alínea (a) do parágrafo (1) do artigo 1, ou com relação ao Estado Contratante a que se refere a alínea (b) do parágrafo (1) do artigo 1. (2) Esta Convenção somente se aplicará aos contratos concluídos a partir da data de entrada em vigor da Convenção com relação aos Estados Contratantes a que se refere a alínea (a) do parágrafo (1) do artigo 1, ou com relação ao Estado Contratante a que se refere a alínea (b) do parágrafo (1) do artigo 1”.

<sup>20</sup> CISG, artigo 6: “As partes podem excluir a aplicação desta Convenção, derogar qualquer de suas disposições ou modificar-lhes os efeitos, observando-se o disposto no Artigo 12”.

permite o exercício do “*opting-out*”, ou seja, opção pela partes de excluir a aplicação da CISG a um caso concreto<sup>21</sup>. Tal opção poderá ocorrer em uma situação em que as partes preferam, por exemplo, a aplicação de um direito doméstico, por achá-lo mais adequado para uma transação específica. Para o exercício desta opção de forma consciente, é necessário que as partes contratantes tenham amplo conhecimento dos dispositivos da CISG e do seu direito doméstico para que saibam precisar os pontos de aproximação e divergência entre eles.

Desta forma, o estudo comparativo entre o conteúdo material da CISG e do Código Civil Brasileiro (CCB), especificamente no tocante à formação dos contratos, contribui para elucidar às partes as conseqüências de seus atos em suas declarações de vontade que constituam propostas e aceitações. Diante destas percepções, compradores e vendedores estarão melhor preparados para, durante a formação de um contrato, exercerem a prerrogativa de escolha pela aplicação ou não da CISG (artigo 6), levando em consideração qual conjunto de regras adapta-se melhor às suas necessidades<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> O artigo 1.1 da CISG estabelece as situações em que a CISG é aplicável, nos seguintes termos: “Esta Convenção aplica-se aos contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que tenham estabelecimentos em Estados distintos: (a) quando tais Estados forem Estados Contratantes; ou (b) quando as regras de direito internacional privado levarem à aplicação da lei de um Estado Contratante”. Por força do artigo 6, ainda que as partes preencham as condições estabelecidas no artigo 1.1, poderão indicar que não pretendem que a CISG seja aplicável ao seu contrato.

<sup>22</sup> A jurisprudência existente sobre a exclusão da aplicação da CISG pelas partes não é unânime no sentido de apontar se tal exclusão deve ser feita de forma implícita ou expressa. Há uma maior tendência em aceitar que a exclusão deva ocorrer de forma expressa, embora a indicação pelas partes de aplicação da lei de país não contratante da CISG tem sido aceita como forma de exclusão implícita. Caso as partes escolham como lei aplicável a lei de um país contratante da CISG sem desejar a aplicação da CISG, esta exclusão deverá estar expressamente indicada, sob pena de o julgador entender que a CISG torna-se parte da legislação doméstica de um país após sua ratificação e, portanto, tendo a lei daquele país sido escolhida, a CISG será automaticamente aplicável. Em caso de total silêncio com relação à lei aplicável, há julgados que já interpretaram se a CISG seria aplicável ou não com base nos fundamentos das argumentações feitas pelas partes durante um processo: se os argumentos são feitos com base na CISG, aplica-se a CISG, caso contrário, a lei doméstica. Estes posicionamentos, contudo, não são

Juízes e árbitros, por sua vez, precisarão saber como interpretar e aplicar a CISG tendo em vista três elementos fundamentais: o seu caráter universal, a promoção de uniformidade de sua aplicação e a boa fé<sup>23</sup>. Tais elementos são considerados essenciais à manutenção de maior previsibilidade, segurança jurídica e equilíbrio no comércio internacional, sobretudo diante do fato de que cada país possui um ordenamento jurídico diferente, com princípios e interpretações próprias, carregados com a essência, contexto e necessidade com que foram criados, o que pode causar confusão a um estrangeiro que tente aplicá-las.

Entretanto, no que se refere à CISG, justamente para que este instrumento sirva como um corpo normativo único a todos os seus membros, a sua interpretação deve ocorrer sempre de forma autônoma, conforme suas próprias provisões e objetivos, de forma independente do direito doméstico. Ou seja, nesta tarefa, o intérprete deverá desvincular-se das concepções que possui acerca de seu direito nacional e realizar a interpretação com base no teor literal da CISG<sup>24</sup>. Inclusive a interpretação do sentido do princípio da “boa fé” deve ser feita

---

unâнимes e devem ser analisados caso a caso. UNCITRAL. *Digest of case law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. New York: United Nations, 2012. Disponível em: <<http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG-digest-2012-e.pdf>>. p. 33-40. Último acesso em junho de 2013. Por precaução, sendo do interesse das partes excluir a aplicação da CISG, recomenda-se que esta exclusão seja realizada de forma expressa.

<sup>23</sup> CISG, artigo 7.1: “ Na interpretação desta Convenção ter-se-ão em conta seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade de sua aplicação, bem como de assegurar o respeito à boa fé no comércio internacional”. Os artigos 7.2, 8 e 9 da CISG também trazem diretivas de interpretação para os casos lacunosos (quando deverão ser aplicados os princípios gerais que inspiraram a CISG ou as regras de direito internacional privado), e para a consideração das vontades e intenções das partes, usos e costumes vigentes ou regularmente utilizados. Pontua-se aqui que, conforme ressaltado na nota de rodapé n.º 1 com relação aos erros de digitação e tradução contidos no Decreto Legislativo n.º 538/2012, o artigo 7.º é um dos artigos que apresenta erros, cuja redação do parágrafo primeiro foi parcialmente suprimida e substituída pela mesma redação que consta no parágrafo segundo.

<sup>24</sup> As exceções cabíveis à interpretação da CISG de forma autônoma são as situações previstas no artigo 1.1.b e no artigo 7.2 que prevêm a utilização do direito internacional privado, respectivamente, para definição de da CISG como lei aplicável e para questões não expressamente reguladas pela CISG.

conforme as peculiaridades e exigências do comércio internacional e não sob a concepção da boa fé usualmente concebida em cada direito doméstico<sup>25</sup>.

Além disso, diante da análise de um conflito, as decisões devem ser coesas com outras decisões em casos semelhantes, para garantir a uniformidade de sua aplicação. Tendo em vista que a CISG vigora desde 1988 e que há um grande banco de jurisprudência formado, pode-se aferir que os juízes e árbitros brasileiros não terão dificuldades em encontrar casos estrangeiros já julgados. Ressalva-se, contudo, que as jurisprudências não devem ser consideradas vinculantes, mas sim embasamentos para fundamentação, pois cada situação terá suas especificidades.

Ante estas considerações iniciais, o presente estudo passa a abordar o foco de sua análise, que se consubstancia nos aspectos principais sobre a formação do contrato de compra e venda internacional, comparando os dispositivos da CISG com os artigos do Código Civil brasileiro. O estabelecimento deste paralelo comparativo é de suma importância, uma vez que os juristas brasileiros precisarão estar preparados para lidar com este novo arcabouço legal quando a CISG entrar em vigor no Brasil, em abril de 2014.

## **2. A formação do contrato de compra e venda internacional – análise comparativa entre os dispositivos da CISG e do Código Civil Brasileiro (CCB)**

O estudo sobre a formação dos contratos incide sobre a declaração da vontade das partes, que é um pressuposto para a formação de um contrato. Nos dizeres de Silvio Venosa, “*em qualquer negócio jurídico, a vontade, muito antes de ser somente um elemento do negócio jurídico, é um seu pressuposto*”<sup>26</sup>. Prossegue o autor explicando que a vontade negocial é composta por um ele-

---

<sup>25</sup> Jorge Adame GODDARD. Reglas de interpretación de La Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías». *Diritto del commercio internazionale: pratica internazionale e diritto interno*. Milano. 4/1 (Gennaio-Giugno 1990) 108-109.

<sup>26</sup> Silvio VENOSA. *Direito Civil: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos*. Vol. 2. São Paulo: Atlas, 2005. 539.

mento interno, que é o elemento psíquico, e o elemento externo, que é a declaração de vontade propriamente dita<sup>27</sup>, elementos estes que conduzem as partes a entabularem negociações e ajustes para alcance de um consenso capaz de formar um contrato.

Assim, para formação de um contrato, é necessária uma seqüência de exteriorização de vontades claramente definidas, nomeadamente, uma proposta válida seguida de uma aceitação válida<sup>28</sup>. Haverá sempre uma parte proponente que faz uma proposta (*offeror*), a qual dependerá da aceitação da parte destinatária (*offeree*) em aderir à proposta para formação de um contrato. Concluído o contrato, as partes estarão vinculadas às obrigações assumidas. No caso específico dos contratos de compra e venda de mercadorias, as declarações de vontade envolverão sempre a transferência da propriedade de um bem ou bens de uma parte à outra, mediante o pagamento de uma contraprestação em valor pecuniário.

Tanto a CISG como o Código Civil Brasileiro possuem regras próprias para regulação da formação do contrato. Como será demonstrado adiante, há diversos pontos de semelhança entre a CISG e o CCB, assim como há também pontos de divergência.

Conforme já apontado, a CISG é um tratado internacional de conteúdo material especializado, criado, especificamente, para uniformizar questões de direito relacionadas à compra e venda internacional de mercadorias. Durante os trabalhos preparatórios da CISG, os diversos países que participaram de suas negociações e da redação do seu texto final debateram amplamente sobre situações concretas capazes de gerar dúvidas ou problemas à conclusão de um contrato válido, com o intuito de formularem uma regulamentação considerada condizente e apropriada às situações em concreto. O resultado foi o estabelecimento da Parte II da CISG, intitulada “Formação do contrato”, composta pela seqüência de artigos do 14

<sup>27</sup> Silvio VENOSA. *Direito Civil*.

<sup>28</sup> Nas palavras de Orlando Gomes, “o vínculo contratual nasce quando a proposta e a aceitação se integram”. Orlando GOMES. *Contratos*. 18.<sup>a</sup> ed. Rio de Janeiro: Forense, 1999. 57.

ao 24<sup>29</sup>, os quais definem como deve ser feita uma proposta, como deve ocorrer uma aceitação, em quais hipóteses uma proposta ou aceitação podem ser revogadas e o momento em que o contrato é aperfeiçoado.

Por força do artigo 11<sup>30</sup> da CISG, a formação do contrato de compra e venda não requer instrumento escrito e não está sujeita a qualquer requisito de forma. Portanto, as declarações de vontade que constituam proposta ou aceitação podem ser comprovadas não apenas por um contrato escrito e bem delimitado, mas também por qualquer meio de comunicação ou instrumento que tenha servido para registrar as intenções das partes, tais como troca de correspondências, e-mails, atas de reuniões, faturas, etc., inclusive por testemunhas.

No caso de dúvidas com relação à real intenção de uma declaração de proposta ou aceitação, a situação deve ser interpretada

---

<sup>29</sup> Importa anotar que, nos termos do artigo 92 da CISG, é permitida aos países a declaração de reserva com relação à Parte II, favorecendo-lhes a prerrogativa de não se vincularem às regras da CISG para formação do contrato. Tal postura foi adotada por alguns países como Dinamarca, Finlândia, Noruega e Suécia. Artigo 92: “(1) Qualquer Estado Contratante pode declarar, no momento da assinatura, ratificação, aceitação, aprovação ou acessão, que não adotará a Parte II ou a Parte III da presente Convenção. (2) Qualquer Estado Contratante que tiver feito a declaração prevista no parágrafo anterior com relação à Parte II ou à Parte III da presente Convenção não se considerará Estado Contratante para os efeitos do parágrafo (1) do artigo 1 da presente Convenção, no que concerne à matérias que sejam regidas pela Parte a que se referir a declaração”. Artigo 1.1 da CISG: vide nota de rodapé n.º 21.

<sup>30</sup> Conforme artigo 96 da CISG, países cujas legislações internas exijam a forma escrita para a formação de contratos possuem a prerrogativa que declarar reserva com relação ao artigo 11. Atualmente, Argentina, Armênia, Bielorrússia, Chile, República Popular da China, Hungria, Letônia, Lituânia, Paraguai, Rússia e Ucrânia são os países que fizeram uso do artigo 96 e declararam reserva com relação ao artigo 11. Artigo 96 da CISG: “O Estado Contratante cuja legislação exigir que os contratos de compra e venda sejam concluídos ou provados por escrito poderá, a qualquer momento, fazer a declaração prevista no artigo 12, no sentido de que, caso qualquer das partes tenha seu estabelecimento comercial nesse Estado, não se aplicarão as disposições dos artigos 11 e 29, ou da Parte II da presente Convenção, que permitirem a conclusão, modificação ou resolução do contrato de compra e venda, ou a proposta, aceitação ou qualquer outra manifestação de intenção por qualquer forma que não a escrita”.

conforme artigos 8<sup>31</sup> e 9<sup>32</sup>. Os artigos 8.1 e 8.2 favorecem a interpretação de declarações ou condutas segundo a intenção da parte ou o sentido que lhe teria dado uma pessoa razoável. O artigo 8.3 aponta como elementos de interpretação todas as circunstâncias pertinentes ao caso, negociações, e-mails e correspondências trocadas, práticas adotadas pelas partes entre si, usos e costumes (conforme artigo 9) e qualquer conduta subsequente das partes capazes de confirmar a real intenção.

Alguns aspectos relacionados à formação do contrato foram expressamente excluídos do âmbito de regulação pela CISG, como prevê o seu artigo 4.a, o qual pontua que, “*salvo disposição expressa em contrário da presente Convenção, esta não diz respeito, especialmente: (a) à validade do contrato ou de qualquer de suas cláusulas, bem como à validade de qualquer uso ou costume*”. Conseqüentemente, de forma implícita, a CISG também exclui de sua regulação a capacidade das partes contratantes, defeitos de representação, vícios de consentimento (relacionados ao elemento interno da vontade) e responsabilidade pré-contratual, dentre outros.

Para solucionar controvérsias surgidas de discussão sobre pontos lacunosos que os redatores da CISG sabiam existir, foi previsto em seu artigo 7.2, que as questões “*referentes às matérias reguladas por esta Convenção que não forem por ela expressamente resolvidas serão dirimidas segundo os princípios gerais que a inspiram ou, à falta destes, de acordo com*

---

<sup>31</sup> CISG, artigo 8: “(1) Para os fins desta Convenção, as declarações e a conduta anterior, as declarações e a conduta de uma parte devem ser interpretadas segundo o sentido que lhes teria dado uma pessoa razoável, com a mesma qualificação e nas mesmas circunstâncias da outra parte. (2) Não sendo caso de aplicação do parágrafo anterior, as declarações e a conduta de uma parte devem ser interpretadas segundo o sentido que lhes teria dado uma pessoa razoável, com a mesma qualificação e nas mesmas circunstâncias da outra parte. (3) Para determinar a intenção de uma parte, ou o sentido que teria dado uma pessoa razoável, devem ser consideradas todas as circunstâncias pertinentes ao caso, especialmente negociações, práticas adotadas pelas partes entre si, usos e costumes e qualquer conduta subsequente das partes”.

<sup>32</sup> CISG, artigo 9: “(1) As partes se vincularão pelos usos e costumes em que tiverem consentido e pelas práticas que tiverem estabelecido entre si. (2) Salvo acordo em contrário, presume-se que as partes consideram tacitamente aplicáveis ao contrato, ou à sua formação, todo e qualquer uso ou costume geralmente reconhecido e regularmente observado no comércio”.

*a lei aplicável segundo as regras de direito internacional privado*”. Verifica-se, portanto, que a Convenção não é auto-suficiente para dirimir todas as questões relacionadas aos contratos de compra e venda internacional, tanto que a hipótese de aplicação de direitos nacionais subsiste como importante hipótese de aplicação para regular casos omissos.

No que se refere à legislação brasileira, o Brasil não conta com leis ou dispositivos específicos para a compra e venda internacional de mercadorias. Os dispositivos sobre contratos regidos pela lei brasileira e passíveis de aplicação aos contratos internacionais estão na Parte Especial do Código Civil, em seu Livro sobre Direito das Obrigações. São regras que não foram concebidas para o comércio internacional, mas que se tornam regentes de contratos internacionais quando a legislação brasileira, segundo critérios de conexão, for a aplicável ao caso concreto. As regras sobre formação dos contratos no CCB estão dispostas nos artigos 427 ao 435 e constituem regras gerais para os diversos tipos de contratos permitidos no ordenamento brasileiro, não apenas para a compra e venda<sup>33</sup>.

Assim como a CISG, o CCB não exige o atendimento a requisitos formais para a formação do contrato, salvo em casos específicos definidos por lei (artigo 107<sup>34</sup>), os quais não incluem compra e venda de mercadorias<sup>35</sup>. Para a formação do contrato basta a simples declaração de vontades de forma válida, para que seja constituído o liame obrigacional.

Ainda, o CCB conta com regras de interpretação dispostas nos artigos 112<sup>36</sup> e 113<sup>37</sup> que, de forma semelhante a CISG, favorecem a compreensão da verdadeira intenção das partes, considerando também a boa fé e os usos do local de sua celebração. Desta forma,

---

<sup>33</sup> “Parte Especial” do Código Civil brasileiro, “Livro I – Do Direito das Obrigações”, Título V: “Dos Contratos em Geral”.

<sup>34</sup> CCB, artigo 107: “A validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir”.

<sup>35</sup> A lei brasileira exige o requisito formal da escritura pública para compra e venda de imóveis, por exemplo, nos termos do artigo 108 do CCB.

<sup>36</sup> CCB, artigo 112: “Nas declarações de vontade se atenderá mais à intenção nelas consubstanciada do que ao sentido literal da linguagem”.

<sup>37</sup> CCB, artigo 113: “Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração”.

em caso de dúvidas na interpretação, o julgador deve considerar não apenas o sentido literal das cláusulas contratuais, mas também, quais eram as reais expectativas e entendimentos exteriorizados entre as partes durante as negociações preliminares. O CCB ainda assegura que os intérpretes devem levar em consideração os usos do lugar onde o negócio foi formalizado, tudo em consonância com a segurança jurídica e princípio da boa fé contratual que devem permear os negócios jurídicos.

O contrato de compra e venda, especificamente, definido pelo artigo 481 como aquele em que “*um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro*”<sup>38</sup>, está regulado no capítulo do CCB denominado “Da compra e Venda”, dentro do título que trata das espécies de contrato, composto pela seqüência de artigos de 481 ao 532. Como já apontado anteriormente, são regras concebidas pelos legisladores para a regência de contratos formalizados em âmbito nacional que, contudo, serão aplicáveis aos contratos internacionais nas hipóteses previstas pelas regras de Direito Internacional Privado brasileiro, explicitadas na Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro<sup>39</sup>, conforme elementos de conexão prescritos no artigo 9 do CCB<sup>40</sup>.

Portanto, tendo em vista que as normas da CISG não exauriram a regulação de todas as hipóteses de conflitos possíveis, quando a Convenção estiver em vigência no Brasil e houver um litígio

---

<sup>38</sup> O preço deve ser estabelecido em pecúnia e o pagamento deve ocorrer em espécie ou em equivalente representativo de dinheiro (cheque, por exemplo). Caso contrário, restará desconfigurada a natureza de contrato de compra e venda, que passará a ser tratado como alguma outra espécie de negócio jurídico.

<sup>39</sup> BRASIL. *Decreto-Lei n.º 4.657/1942*: Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/Del4657compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del4657compilado.htm)>. Último acesso em junho de 2013.

<sup>40</sup> Nos termos do artigo 9.º da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro: “Art. 9.º Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem. § 1.º 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. § 2.º A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente”. O Artigo 435, nesta mesma esteira, dispõe que “Reputar-se-á celebrado o contrato no lugar em que foi proposto”.

concreto em que seja aplicável, mas cujo objeto esteja relacionado à matéria não regulada em seu texto, o julgador poderá recorrer às regras de Direito Internacional Privado para aferir se a legislação nacional é aplicável e, em caso positivo, retirar do ordenamento jurídico brasileiro a solução para um caso omissis.

### 3. A proposta

O passo inicial para formação de um contrato é a formalização de uma proposta (também denominada oferta ou policitização), a qual, por sua vez, dependerá de uma aceitação. Na definição de Maria Helena Diniz<sup>41</sup>, a “*proposta, oferta ou policitização é uma declaração receptícia<sup>42</sup> 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*”.

Assim, para que seja considerada uma proposta efetiva, deve traduzir o real interesse e boa fé do proponente em cumpri-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. Como bem pontua Orlando Gomes é preciso que a proposta seja “*formulada em termos que a aceitação do destinatário baste à conclusão do contrato*”<sup>43</sup>, sem depender de nova manifestação de vontade.

Para que atinja tal estado de definição, salvo situações em que o proponente já formule uma pronta proposta e a encaminhe ao destinatário (oblato), a elaboração da proposta pode ser precedi-

<sup>41</sup> Maria Helena DINIZ. *Curso de Direito Civil Brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais*. Vol 3. 23.<sup>a</sup> ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 50.

<sup>42</sup> 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.

<sup>43</sup> Orlando GOMES. *Contratos*. 62.

da por uma série de trocas de informações e negociações preliminares entre as partes, as quais não se confundem com a proposta em si. Trata-se de uma fase pré-contratual, também referida como entendimentos preparatórios, “*tratativas, pourparler, negotiation, dealings, Vertragsverhandlungen*”<sup>44</sup>.

Nesta etapa preparatória, uma parte contata a outra indicando seu interesse em comprar ou vender alguma mercadoria e solicita informações sobre preços, quantidades, prazos e formas de entrega, dentre diversas outras questões consideradas relevantes para o interessado. Pode não haver ainda uma intenção real das partes em se obrigarem, mas tão somente estudos de probabilidades, ou “*meras sondagens que visam apenas preparar as bases do futuro contrato, sem qualquer sentido de obrigatoriedade*”<sup>45</sup>.

Concluídas as sondagens, estudos preliminares de viabilidades, possibilidades e negociações, chegará o momento em que uma das partes fará a declaração de sua vontade consubstanciada em uma proposta definitiva, por meio da qual estabelecerá as condições em que se oferece para contratar e aguarda que o destinatário se manifeste. A partir de então, caberá ao destinatário da proposta verificar se concorda ou não com os termos propostos para, em caso positivo, emitir o seu aceite para que o contrato seja aperfeiçoado.

Diante desta expectativa de contratação gerada sobre o potencial aceitante após o recebimento de uma proposta e como forma de garantir maior segurança jurídica aos negociantes, os ordenamentos jurídicos nacionais diversos tendem a estabelecer que a proposta obriga o proponente, ao menos durante o curso do prazo estipulado para que a parte destinatária possa analisar a proposta e dar sua resposta<sup>46</sup>.

---

<sup>44</sup> José CRETILLA NETO. *Contratos internacionais do comércio*. Campinas: Millennium, 2010. 296.

<sup>45</sup> Maria Helena DINIZ. *Curso de Direito Civil Brasileiro*. 50.

<sup>46</sup> Nas palavras de José CRETILLA NETO, “A proposta não gera, por si só, o contrato, mas o interesse social exige que seja feita com seriedade e boa fé, daí imporem os ordenamentos jurídicos que esta obrigue o proponente”. José CRETILLA NETO. *Contratos internacionais do comércio*. 288.

### 3.1. A proposta na CISG

Dispõe a CISG, em seu artigo 14.1<sup>47</sup>, que a proposta traduz uma oferta de contrato à pessoa ou pessoas determinadas, oferta esta que deve estar revestida de dois aspectos: elaboração suficientemente precisa e indicação da intenção efetiva do proponente em obrigar-se caso a proposta seja aceita. Como se vê, o artigo dispõe claramente sobre a necessidade de existência de uma real vontade do proponente, pois, caso a proposta seja aceita, o proponente estará vinculado aos termos de sua proposta.

Quanto ao primeiro aspecto, a precisão suficiente, o artigo 14.1 define que a proposta é considerada suficientemente precisa quando especifica a qualidade das mercadorias e, de forma expressa ou implícita, fixa a quantidade e o preço ou prevê meios para determiná-los. São considerados meios implícitos para determinação da quantidade as situações que as partes, ao invés de mencionarem uma quantidade numérica ou medida específica, indicam outro referencial capaz de fixar quantidades, como, por exemplo, número de “caminhões” ou “containers” de uma mercadoria. Se nada mais for especificado, presume-se que as partes consideram que a quantidade será o que couber em caminhões ou containers abastecidos em sua capacidade máxima com a mercadoria negociada<sup>48</sup>. No que se refere à determinação do preço, o artigo 55 abre uma nova possibilidade aos

---

<sup>47</sup> CISG, artigo 14: “(1) Para que possa constituir uma proposta, a oferta de contrato feita a pessoa ou pessoas determinadas deve ser suficientemente precisa e indicar a intenção do proponente de obrigar-se em caso de aceitação. A oferta é considerada suficientemente precisa quando designa as mercadorias e, expressa ou implicitamente, fixa a quantidade e o preço, ou prevê meio para determiná-los. (2) A oferta dirigida a pessoas indeterminadas será considerada apenas um convite para apresentação de propostas, salvo se o autor da oferta houver indicado claramente o contrário”.

<sup>48</sup> Um exemplo prático é o caso julgado pela District Court Oldenburg, na Alemanha, em 28 de fevereiro de 1996. Uma empresa holandesa comprou ovos de uma empresa alemã, tendo solicitado a entrega de três caminhões de ovos (“three carriages of Class 2 eggs (*Sekundarware*)”). Após divergências surgidas com relação à quantidade ovos enviados nos carregamentos, o Tribunal alemão julgou que a quantidade havia sido definida de forma implícita, subentendida como a capacidade máxima de carregamento dos três caminhões. ALEMANHA. I.G Oldenburg. *Caso n.º 12 O 2943/94*. Data da decisão: 28 Fev. 1996. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html>>. Último acesso em junho de 2013.

contratantes, indicando que, na ausência do cumprimento dos requisitos do artigo 14, entender-se-á que as partes elegeram, de forma implícita, o preço “*geralmente cobrado por tais mercadorias no momento da conclusão do contrato, vendidas em circunstâncias semelhantes no mesmo ramo de comércio*”<sup>49</sup>.

Quanto ao segundo aspecto, 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. Em situações já reconhecidas pela jurisprudência<sup>50</sup>, foram consideradas “intenções de se obrigar” as condutas de partes que, por exemplo, enviaram solicitações (“*orders*”) de compras com pedido expresso (“*we order*”) acompanhado da especificação de entrega imediata (“*immediate delivery*”)<sup>51</sup> ou que assinaram conjuntamente<sup>52</sup> (comprador e vendedor) um pedido descritivo da mercadoria e seu respectivo preço. Por outro lado, a proposta que contenha clara-

<sup>49</sup> Em um caso julgado pela Supreme Court da Hungria, em 25 de setembro de 1992, uma empresa húngara havia negociado a compra de motores de avião de uma empresa estadunidense. A empresa estadunidense acionou a justiça alegando, dentre outras questões, descumprimento contratual. Entretanto, ao analisar a negociação das partes, o Poder Judiciário verificou que a empresa estadunidense não havia fixado os preços de forma clara. E ao tentarem socorrer-se do artigo 55, esta possibilidade tornou-se inviável diante da consideração pelo Tribunal de que as mercadorias em questão (motores de avião) não tinham preço de mercado. Diante disso, foi considerado que a proposta não contava com os elementos suficientes e, portanto, o contrato não havia sido concluído. HUNGRIA. Legfelsobb Bíróság. *Caso n.º Gf.I. 31 349/1992/9*. Data da decisão: 25 Set. 1992. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920925h1.html>>. Último acesso em junho de 2013.

<sup>50</sup> UNCITRAL. *Digest of case law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 91.

<sup>51</sup> REPÚBLICA ESLOVACA. Regional Court in Zilina. *Caso n.º 15 Cb 219/1998-218*. Data da decisão: 18 Jun. 2007. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070618k1.html>>. Último acesso em junho de 2013.

<sup>52</sup> Em 8 de fevereiro de 1995, a LG München da Alemanha, entendeu que uma ordem de compra assinada conjuntamente pelo vendedor francês e pelo comprador alemão, indicando concordância com relação ao programa de computador negociado e o respectivo preço, equivalia a um efetivo contrato entre as partes, concluído em consonância com os artigos 18 e 23 da CISG. ALEMANHA. LG München. *Caso n.º 8 HKO 24667/93*. Data da decisão: 8 Fev. 2005. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g4.html>>. Último acesso em junho de 2013.

mente uma cláusula de não obrigatoriedade (“*non-commited*”) ou que trate do simples envio de amostras<sup>53</sup> não é considerada proposta.

Por fim, importa ponderar que a oferta de contrato deve ser feita a pessoa ou pessoas determinadas, pois o artigo 14.2 considera que a oferta dirigida a pessoas indeterminadas, ou seja, uma oferta pública, constitui apenas um convite para apresentação de propostas e não uma proposta em si. Salvo situações em que o proponente queira fazer uma oferta pública e indique de forma inequívoca que está se obrigando a contratar caso alguém aceite. Nestes casos, excepcionalmente, a CISG admite que o proponente estará vinculado à oferta pública.

Uma vez que a proposta atenda aos requisitos necessários para que seja considerada efetivamente constituída, deverá ser apresentada ao destinatário que analisará se a aceita ou não. Nos termos do artigo 15, “*a proposta se torna eficaz quando chega ao destinatário*”. A interpretação do verbo “chegar”<sup>54</sup> utilizado na redação do dispositivo

---

<sup>53</sup> Em um caso julgado pela Apellate Court Gent da Bélgica, em novembro de 2004, uma empresa belga produtora de calçados havia solicitado para uma empresa italiana uma amostra de cinco metros de um tecido nomeado “kabal”. Posteriormente, a empresa belga fez um pedido de compra de cem metros do tecido “kabal”. No dia seguinte a empresa italiana respondeu dizendo que não poderia cumprir esta solicitação, pois o pedido mínimo que aceitava para encomenda deste tecido era de mil metros. Surgidos desentendimentos diversos entre as partes, a empresa belga ajuizou ação contra a empresa italiana pleiteando, dentre outras coisas, indenização pela não entrega dos cem metros do tecido “kabal”, sob o argumento de que havia experimentado prejuízos diante do incumprimento de entregas aos seus clientes que haviam encomendado sapatos fabricados com o tecido “kabal”. Ao analisar esta questão, o Tribunal entendeu que o simples envio de amostras do tecido “kabal” não constituía proposta de venda e, portanto, não vinculava a empresa italiana a vendê-los em qualquer quantidade para a empresa belga: “*The sending of samples cannot be considered as an offer. Nothing was determined at that moment, inter alia, which amount of fabric ‘Kabal’ the [Buyer] would order*”. BÉLGICA. Hof van Beroep. *Caso n.º 2001/AR/1982*. Data da decisão: 8 Nov. 2004. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/041108b1.html>>. Último acesso em junho de 2013.

<sup>54</sup> No original em inglês o verbo utilizado é o “*to reach*”. CISG, Article 15.1: “*An offer becomes effective when it reaches the offeree*”. No Decreto Legislativo 538/2012, o artigo 15.1 é um dos dispositivos que, conforme explicado na nota de rodapé n.º1, apresenta problemas de digitação/tradução, tendo sido publicado sem o adérbio “quando” ou equivalente ao “*when*” da redação original em inglês.

deve ser feita conforme prescrição do artigo 24<sup>55</sup>, o qual diferencia declarações realizadas entre partes presentes e ausentes. Desta maneira, afere-se que a CISG considera que uma proposta “chega” ao destinatário quando for efetuada verbalmente ou quando for entregue em seu estabelecimento comercial, endereço postal, ou residência habitual.

Outra questão importante regulada pela CISG é a possibilidade de revogação de propostas validamente constituídas, conforme artigo 16<sup>56</sup>. Considerando a hipótese de um proponente se arrepende da proposta que fez, seja porque esta não lhe interessa mais ou porque percebeu que não terá condições de cumpri-la, a revogação poderá ocorrer até o momento da conclusão do contrato, desde que a revogação “chegue”<sup>57</sup> ao destinatário antes da expedição de sua aceitação.

Não poderá ser revogada, entretanto, quando houver prazo para aceitação, quando for indicada como irrevogável ou quando for razoável que o destinatário a entendesse como irrevogável e tiver agido na confiança da proposta recebida. 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. E independentemente do caráter de revogabilidade de uma proposta, a sua recusa pelo destinatário implica na sua extinção (artigo 17).

Colocados estes aspectos da CISG sobre a proposta, convém seja traçado um paralelo com relação às provisões contidas no Código Civil Brasileiro acerca da formação dos contratos.

---

<sup>55</sup> CISG, Artigo 24: “Para os fins desta Parte da Convenção, se considerará que a proposta, a manifestação de aceitação ou qualquer outra manifestação de intenção “chega” ao destinatário quando for efetuada verbalmente, ou for entregue pessoalmente por qualquer outro meio, no seu estabelecimento comercial, endereço postal, ou, na falta destes, na sua residência habitual”.

<sup>56</sup> CISG, artigo 16: “(1) A proposta poderá ser revogada até o momento da conclusão do contrato, se a revogação chegar ao destinatário antes de este expedir a aceitação. (2) A proposta não poderá, porém, ser revogada: (a) se fixar prazo para aceitação, ou por outro modo indicar que seja ela irrevogável; (b) se for razoável que o destinatário a considerasse irrevogável e tiver a ele agido em confiança na proposta recebida”.

<sup>57</sup> CISG, artigo 24. Vide nota de rodapé n.º 55.

### 3.2. A proposta no Código Civil Brasileiro

Assim como a CISG, o CCB, em seu artigo 427<sup>58</sup>, também considera a proposta uma declaração de vontade que convida alguém a contratar e que obriga o proponente em caso de aceite, salvo indicação expressa ao destinatário (quando, por exemplo, o proponente acrescenta à proposta informações como: “não vale como proposta”, “sujeito à confirmação”, dentre outras) ou circunstâncias do caso concreto. Evidentemente, a vinculação do proponente ficará circunscrita ao conteúdo da proposta, a qual produzirá efeitos ao ser recebida pelo destinatário.

Quanto ao conteúdo da proposta, a determinação de seus elementos é feita no artigo 482<sup>59</sup> do CCB, o qual prevê que a compra e venda será considerada obrigatória e perfeita quando as partes consentirem com relação ao objeto e ao preço. O CCB especifica que o objeto da proposta pode ser coisa atual ou futura (artigo 483) e que, se a venda for feita com base em amostras, presume-se que as qualidades destas serão as mesmas dos bens que serão entregues pelo vendedor (artigo 484).

No que se refere ao preço, o CCB, assim como a CISG, também prevê meios alternativos para sua fixação quando não for expressamente determinado pelas partes, tais como a fixação por terceiro designado ou a designar pelas partes (artigo 485), vinculação do preço à taxa de mercado ou de bolsa de local e dia certos (artigo 486), fixação em função de índices ou parâmetros (artigo 487) ou, na ausência de qualquer indicativo, entender-se-á que o preço será aquele corrente nas vendas habituais do vendedor (artigo 488). De forma a evitar a formação de contratos desequilibrados em que a contraprestação de uma parte seja desproporcional à da outra parte, o CCB dispõe expressamente que o preço delegado ao arbítrio exclusivo de uma das partes torna o contrato nulo (artigo 489). Como se vê, os métodos estabelecidos no CCB para determinação do preço

---

<sup>58</sup> CCB, artigo 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”.

<sup>59</sup> CCB, artigo 482: “A compra e venda, quando pura, considerar-se-á obrigatória e perfeita, desde que as partes acordarem no objeto e no preço”.

são semelhantes ou até mais amplos do que os previstos na CISG.

No mais, depreende-se que, de forma análoga à CISG, as propostas elaboradas no âmbito do CCB devem ser claras e conter elementos essenciais bem determinados ou determináveis conforme previsto em lei, para que possa revestir-se de força vinculante em relação ao proponente que a elaborou.

Diferente da CISG, contudo, é a previsão do CCB que trata das ofertas dirigidas ao público (pessoas indeterminadas). Enquanto a CISG considera que as ofertas direcionadas a pessoas indeterminadas são meros convites para apresentação de propostas, no CCB estas ofertas equivalem a propostas válidas quando contiverem os requisitos essenciais ao contrato (essencialmente, objeto e preço), salvo se o contrário puder ser interpretado das circunstâncias ou usos no caso concreto (artigo 429)<sup>60</sup>.

Essa diferença de tratamento da oferta pública existente entre a CISG e o CCB pode ser justificada pelo fato de que o capítulo que trata da compra e venda no Código Civil brasileiro não é aplicável apenas à compra e venda das mercadorias delimitadas na CISG, mas à qualquer compra e venda, inclusive no âmbito das relações de consumo. Assim, o artigo 429 reflete a proteção constitucional necessária concedida ao consumidor brasileiro que, como parte mais fraca nas relações de consumo, fica sujeito à exposição abusiva ou enganosa de ofertas públicas via técnicas de marketing. Por isso, no Brasil e segundo a legislação brasileira, a propaganda (oferta) dirigida a pessoas indeterminadas (oferta pública), possui um caráter vinculante<sup>61</sup>.

---

<sup>60</sup> CCB, artigo 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”.

<sup>61</sup> Constituição Federal do Brasil, artigo 5.º, inciso XXXII: “o Estado promoverá, na forma da lei, a defesa do consumidor”. BRASIL. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm)>. Último acesso em junho de 2013. Por sua vez, o artigo 30 do Código de Defesa do Consumidor (CDC) brasileiro (Lei n.º 8.078/90), assim dispõe: “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”. Em seguida,

Contudo, tratando-se do plano internacional, em que uma oferta pública teria um grande alcance de potenciais aceitantes, o artigo 14.2 da CISG trata a oferta pública como mero convite para apresentação de propostas, o que representa maior segurança e liberdade aos operadores do comércio internacional. Além disso, a CISG não regula relações de consumo, o que pressupõe que os vendedores e compradores compartilham o mesmo nível de informação e capacidade de negociação, não havendo que se falar, portanto, em parte “hipossuficiente” como nas relações de consumo. Assim, os operadores brasileiros do comércio internacional deverão se atentar ao artigo 14.2 para que não confundam um convite internacional para

o artigo 35 do mesmo diploma prescreve: “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”. BRASIL. *Lei n.º 8.078/1990*: Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8078.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm)>. Último acesso em junho de 2013. A ilustração da proteção do consumidor brasileiro como parte hipossuficiente diante de uma oferta pública pode ser exemplificada por meio de um julgado do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul (TJRS), que analisou um caso concreto à luz dos artigos 427 e 429 do CCB combinados com os artigos 30 e 35 do CDC. No julgamento, o Tribunal verificou que o réu, um Banco, ofereceu empréstimo aos seus clientes (oferta pública), mas recusou-se a conceder o empréstimo a um cliente sem justificativa plausível. Conforme constou na decisão, “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 *policitante*, 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. Com efeito, lançado um produto ou serviço no mercado, a recusa ou negativa de contratar por parte do fornecedor 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, o que não ocorre no presente caso”. Diante disso, o fornecedor de serviços (Banco) foi condenado a indenizar o cliente por ter agido com abuso de direito, recusando-se a contratar com o autor após ter feito uma oferta pública. BRASIL. Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. *Apelação Cível n.º 70034535450/2010*. 2.ª Câmara Especial Civil. Julgado em 27/04/2011.

apresentação de propostas com uma proposta válida e efetiva.

No que se refere à possibilidade de arrependimento do proponente, o CCB também dispõe sobre essa hipótese de forma diferente e um pouco mais rígida do que na CISG. Como visto, nas regras da CISG, propostas irrevogáveis poderão ser retiradas desde que a retratação chegue ao destinatário antes da própria proposta ou simultaneamente a ela (artigo 15.2). Nos demais casos, a proposta poderá ser revogada até o momento da conclusão do contrato, desde que a revogação chegue ao destinatário antes de este expedir a aceitação (artigo 16.1). A CISG, portanto, possui regras diferentes para a revogação de propostas consideradas irrevogáveis ou revogáveis.

O CCB, por sua vez, no artigo 428<sup>62</sup>, inciso IV, estabelece uma regra única e semelhante ao artigo 15.2 da CISG, aplicável à pretensão de revogação de qualquer proposta, seja esta irrevogável ou revogável. Assim, no âmbito do CCB, uma proposta apenas deixará de ser obrigatória “*se, antes dela, ou simultaneamente, chegar ao conhecimento da outra parte a retratação do proponente*”.

Nos demais incisos I, II e III, o artigo 428 do CCB trata da proposta realizada entre partes presentes ou ausentes e especifica outras situações que desobrigam o proponente de manter-se vinculado à sua proposta, não pelo exercício da retratação, mas em razão do decurso do prazo expressamente concedido ou considerado suficiente para que a aceitação fosse emitida. Por estarem relacionados às regras para que a aceitação seja considerada válida, a análise destes incisos será retomada no item seguinte.

Não sendo o caso, entretanto, de aplicação das exceções de obrigatoriedade previstas no artigo 428 ou da hipótese contida na segunda parte do artigo 427 do CCB, a proposta é considerada um negócio jurídico unilateral que obriga o proponente e cria ao desti-

---

<sup>62</sup> CCB, artigo 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”.

natário a expectativa da contratação. Em caso de recusa injustificada de cumprimento da proposta, o proponente estará sujeito ao pagamento de indenização ao destinatário pelos prejuízos que causar.

#### 4. A Aceitação

Após elaborada de forma válida e com seus conteúdos essenciais, a proposta é levada ao conhecimento do destinatário para que a avalie e, sendo de seu interesse e concordância, emita o seu aceite. Assim, como a proposta válida vincula o seu proponente, a aceitação válida também vincula o aceitante à sua declaração de vontade, estabelecendo obrigações recíprocas que levam ao aperfeiçoamento do contrato de compra e venda.

Em tom de definição, Maria Helena Diniz afirma que a aceitação é “*a manifestação da vontade, expressa ou tácita, da parte do destinatário de uma proposta, feita dentro do prazo, aderindo a esta em todos os seus termos, tornando o contrato definitivamente concluído, desde que chegue, oportunamente, ao conhecimento do ofertante*”<sup>63</sup>. Assim, como será melhor esmiuçado a seguir, aceitação equivale à adesão dos termos contidos na proposta.

A manifestação da vontade de aceitação pode ocorrer de forma expressa ou tácita e, para que tenha força vinculativa precisa ser exercida dentro de um prazo pré-concebido ou considerado razoável. Embora possa ser admitida de forma implícita, é importante que seja clara e precisa, especialmente quando a proposta contiver opções e o destinatário precisar indicar de forma clara às quais pretende aderir.

##### 4.1. A aceitação na CISG

Nos termos da CISG, em seu artigo 18.1, primeira parte, a aceitação é definida como a “*declaração, ou outra conduta do destinatário, manifestando seu consentimento à proposta*”. Portanto, a CISG prevê que a vontade da aceitação pode ser demonstrada de duas maneiras: pela declaração (expressa verbalmente ou por escrito) ou por meio

<sup>63</sup> Maria Helena DINIZ. *Curso de Direito Civil Brasileiro*. 58.

de condutas do destinatário que indiquem sua intenção de concordância. É o caso, por exemplo, dos destinatários que não declaram expressamente a aceitação de uma proposta, mas agem de forma a demonstrar que aceitaram, tomando iniciativas inerentes à execução do contrato. São exemplos de condutas indicativas de aceitação: a realização do pagamento pelo comprador, a entrega das mercadorias pelo vendedor, aceitação dos bens pelo comprador, o envio de faturas pelo vendedor, a emissão de carta de crédito, a solicitação de envio das mercadorias<sup>64</sup>. Inclusive um aperto de mão<sup>65</sup> entre os representantes das partes pode ser considerado indicação de aceitação.

Nestas situações, evidentemente, é fundamental que, como forma de resguardar a boa fé entre as partes, as declarações e condutas de aceitação sejam interpretadas conforme os artigos 8 e 9 da CISG<sup>66</sup>, considerando a real intenção das partes e a interpretação que lhes teria dado uma pessoa razoável, de acordo com circunstâncias do caso, práticas entre as partes, usos e costumes. Ademais, deve-se ponderar que a simples indicação ou confirmação de recebimento da proposta por parte de destinatário não implica em aceitação<sup>67</sup>.

Na segunda parte do artigo 18.1, a CISG ressalva que “*O silêncio ou a inércia deste, por si só, não importa aceitação*”. No que se refere à interpretação do silêncio por parte do destinatário após recebimento da proposta, a jurisprudência tem se manifestado nos mol-

<sup>64</sup> UNCITRAL. *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 99.

<sup>65</sup> Em um interessante exemplo julgado pela corte austríaca, cujo litígio envolveu um comprador austríaco e um vendedor alemão, as partes discutiam se um acordo verbal selado por um aperto de mão teria gerado efeito vinculativo entre as partes. No caso, as partes haviam celebrado longas negociações, seladas por um aperto de mão e, em seguida, compartilhada com o plenário. O Tribunal interpretou que, com tal conduta, as partes pretendiam que o acordo verbal fosse obrigatório, ainda que não tivesse sido colocado por escrito: “*Thus, an agreement has been reached in respect to the essentialia negotii and due to the fact that the representatives of the parties sealed it via handshake it has to be assumed that the parties clearly intended to be bound at this point in time*”. Áustria. OLG Innsbruck. *Caso n.º 1 R 273/07t*. Data da decisão: 18 Dez 2007. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071218a3.html>>. Último acesso em junho de 2013.

<sup>66</sup> CISG, artigo 8: vide nota de rodapé n.º 31. CISG, artigo 9: vide nota de rodapé n.º 32.

<sup>67</sup> José CRETELLA NETO. 304.

des dos artigos 8 e 9, considerando que o simples silêncio não deve servir como indicativo de consentimento. Salvo, contudo, situações em que as circunstâncias fáticas como o teor de eventual negociação preliminar em curso ou entendimentos já existentes, práticas estabelecidas entre as partes ou usos consentidos, permitam a interpretação do silêncio ou a ausência de manifestação de oposição como consentimento. Contudo, tendo em vista que a boa-fé é um dos princípios que permeiam o equilíbrio das relações contratuais, há de ser considerado pelos operadores do comércio internacional que, de forma a evitar futuros mal entendidos, a prolação de uma resposta à proposta recebida, seja de rejeição ou aceitação, é sempre recomendada.

Uma vez emitida, a aceitação é considerada eficaz a partir do momento em que “*chegar ao proponente a manifestação de consentimento do destinatário*” (artigo 18.2<sup>68</sup>) e desde que chegue ao proponente “dentro do prazo por ele estipulado” ou, à falta deste, “dentro de um prazo razoável”. Conforme já abordado em circunstância anterior, no âmbito da CISG, o sentido do verbo “chegar” está definido pelo artigo 24<sup>69</sup>, o qual entende que uma declaração de vontade (proposta ou aceitação) chega à outra parte quando for realizada de forma verbal ou quando for entregue por escrito “*pessoalmente por qualquer outro meio, no seu estabelecimento comercial, endereço postal, ou, na falta destes, na sua residência habitual*”.

Já para o caso de aceitação efetivada por meio da prática de condutas que demonstrem esse intuito, o artigo 18.3 prevê um critério diferente de indicação de eficácia da aceitação, dispondo que, neste caso, “*a aceitação produzirá efeitos no momento em que esse ato for praticado*”, independente de comunicação ao proponente, desde que o ato seja praticado dentro dos prazos concedidos.

De qualquer modo, tanto a “chegada” da aceitação ao proponente, como a prática do ato relacionado que leve à aceitação,

---

<sup>68</sup> No Decreto Legislativo 538/2012, o artigo 18.2 é um dos dispositivos que, conforme explicado na nota de rodapé n.º 1, apresenta problemas de digitação/tradução na palavra “chegar”, que foi substituída erroneamente pela palavra “cegar”. Para leitura do artigo, vide nota de rodapé n.º 78.

<sup>69</sup> CISG, artigo 24. Vide nota de rodapé n.º 55.

devem ocorrer dentro de um certo prazo, ou não produzirão efeitos – e o contrato não será concluído.

Para propostas verbais que tenham sido realizadas pessoalmente, por telefone ou outro meio de comunicação que permita a comunicação oral instantânea (artigo 18.2), a CISG determina que a aceitação ocorra de forma imediata, “*salvo se de outro modo as circunstâncias indicarem*”. Quando não houver prazo pré-estipulado pelo proponente, o destinatário poderá valer-se de um prazo considerado razoável conforme o caso concreto, “*tendo em vista as circunstâncias da transação, especialmente a velocidade dos meios de comunicação utilizados pelo proponente*”, como o tempo normalmente demorado pelo correio para entregar uma correspondência, por exemplo.

O artigo 21 estabelece que a aceitação tardia não produz efeitos, a não ser que o proponente concorde em concluir o contrato mesmo com o atraso e comunique rapidamente o destinatário sobre sua decisão. Por outro lado, produzirá efeitos a aceitação que chegar tardiamente se comprovado que havia sido expedida em condições que, normalmente, chegaria a tempo. Exceto se o proponente, rapidamente, avisar o destinatário de que o contrato não será concluído.

Mas além da necessária aceitação dentro do lapso temporal proposto ou razoável, há ainda um outro requisito importante para verificação de sua eficácia, que é a sua integral concordância com os elementos essenciais da proposta, indicando que as partes realmente atingiram um consenso. Caso contrário, a rejeição da proposta em seus termos essenciais demonstrará que as partes ainda não convergiram seus interesses e, na ausência de consentimento, resta prejudicada a intenção de contratar.

Diante desta perspectiva, o artigo 19<sup>70</sup> da CISG regula a cha-

---

<sup>70</sup> CISG, artigo 19: “(1) A resposta que, embora pretendo constituir, aceitação da proposta, contiver adiantamentos, limitações ou outras modificações, representará recusa da proposta, constituindo contraproposta. (2) Se, todavia, a resposta que pretender constituir aceitação contiver elementos complementares ou diferentes mas que não alterem substancialmente as condições da proposta, tal resposta constituirá aceitação, salvo se o proponente, sem demora injustificada, objetar verbalmente às diferenças ou envie uma comunicação a respeito delas. Não o fazendo, as condições do contrato serão as constantes da proposta, com as

mada “aceitação modificativa” e faz a ressalva de que “*a resposta que, embora pretenda constituir aceitação da proposta, contiver adiantamentos, limitações ou outras modificações*” que alterem substancialmente (“*material modifications*”) as condições da proposta (notadamente alterações relacionadas ao preço, forma de pagamento, qualidade e quantidade das mercadorias, lugar e momento da entrega, extensão da responsabilidade de uma das partes perante a outra ou o meio de solução de controvérsias, entre outras) representará, na verdade, recusa da proposta, constituído uma contraproposta.

Por outro lado, respostas modificativas que pretendam constituir aceitação e que cujas modificações não sejam substanciais (“*immaterial modifications*”), são consideradas eficazes para constituir aceitação válida, salvo se o proponente, rapidamente, objetar as diferenças verbalmente ou via comunicação escrita (artigo 19.2). Caso contrário, o contrato se aperfeiçoará com as condições contidas na proposta e alteradas pela aceitação modificativa não objetada.

Como se vê, embora o artigo 19 não faça referência expressa ao termo ‘silêncio’, resta nítido que atribuiu significado e eficácia ao silêncio do proponente que recebe uma aceitação modificativa não substancial à sua proposta. Assim, enquanto o artigo 18.1 estabelece que, para o destinatário da proposta “*o silêncio ou a inércia deste, por si só, não importa aceitação*”, o artigo 19.2 prevê que, para o proponente, o silêncio diante do recebimento de uma resposta modificativa não substancial da proposta será considerado como aceitação eficaz, salvo se o proponente, sem demoras, objetá-la expressamente.

Inclusive, para melhor compreensão das hipóteses de aceitação descritas no artigo 19, o artigo 19.3 apresenta um rol das alterações consideradas substanciais, destacando as adições ou diferenças relacionadas, entre outras, aos preços, pagamento, qualidade e quantidade de mercadorias, local e tempo de entrega e resolução de disputas. O mesmo artigo 19.3 indica que o seu rol não é taxativo ao iniciá-lo fazendo uso da expressão “entre outras”, dispondo que

---

modificações contidas na aceitação. (3) Serão consideradas alterações substanciais das condições da proposta, entre outras, as adições ou diferenças relacionadas ao preço, pagamento, qualidade e quantidade das mercadorias, lugar e momento da entrega, extensão da responsabilidade de uma das partes perante a outra ou o meio de solução de controvérsias”.

“serão consideradas alterações substanciais das condições da proposta, entre outras, (...)”. Afere-se, assim, que o rol contido no artigo 18.3 é exemplificativo e, portanto, abre às partes, conforme as peculiaridades do caso concreto, suas intenções e negociações, a perspectiva de considerarem como substanciais outras aceitações modificativas além daquelas que já se encontram relacionadas. Um exemplo já reconhecido pela jurisprudência de um elemento não especificado no artigo 19.3, porém considerado substancial a um contrato específico, foi o condicionamento do negócio à aceitação do comprador pelo segurador de crédito do vendedor<sup>71 72</sup>.

As alterações não substanciais, por sua vez, são aquelas não relacionadas aos elementos essenciais da proposta, cuja realização pelo destinatário não viole as condições fundamentais que motivaram a intenção de contratar nascida entre as partes. São exemplos de modificações que, conforme interpretação da vontade das partes e do caso concreto, foram consideradas não substanciais pela jurisprudência: a alteração da data de embarque das mercadorias sem

<sup>71</sup> Em um caso julgado pela corte austríaca, um comprador alemão efetuou uma proposta para uma empresa austríaca para comprar vinte toneladas de carne de porco, indicando preço, data de entrega e forma de pagamento. Durante as negociações, o vendedor condicionou a entrega da mercadoria à prévia aprovação de um seguro de crédito para aquela negociação por uma empresa seguradora de créditos. Contudo, uma semana após a concordância do comprador, a seguradora informou que não asseguraria aquela operação e o vendedor imediatamente avisou o comprador de que a entrega não aconteceria em razão da decisão da seguradora. As partes não conseguiram entrar em acordo e o comprador acionou o vendedor judicialmente. Dentre outras questões levantadas, o Tribunal entendeu que havia ficado claro para o comprador que o vendedor entraria em contrato apenas se fosse preenchida a condição de realização de um seguro de crédito daquela operação (porém a seguradora não aprovou o comprador como devedor assegurado) – prática esta comum tanto para o vendedor como para o comprador. Diante dos fatos, o Tribunal interpretou que a aceitação do vendedor à proposta do comprador havia sido acrescida de uma modificação considerada substancial, o que acabou por constituir-na em uma contraproposta, nos termos do artigo 19.1. Embora a contraproposta tenha sido implicitamente aceita pelo comprador (que não realizou objeções), o contrato não se aperfeiçoou em razão da condicionante convencionada, que não se efetivou. ÁUSTRIA. OLG Graz. Caso n.º 2 R 23/02y. Data da decisão: 7 Mar. 2002. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020307a3.html>>. Último acesso em junho de 2013.

<sup>72</sup> UNCITRAL. *Digest of case law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 103.

alteração da data de entrega; modificação dos custos dos transportes; reserva do direito do vendedor de mudar a data da entrega; ajustes na quantidade de mercadorias em cada entrega sem alteração da quantidade total vendida; solicitação para que o contrato seja mantido em segredo até a realização de um anúncio público conjunto; e exclusão da cláusula de responsabilidade por violação contratual<sup>73</sup>.

Caso o destinatário da proposta, por motivo qualquer, arrependa-se de ter aceitado a proposta, a CISG também permite a retratação da aceitação. Para que seja válida, a retratação deverá chegar ao proponente antes ou no momento em que a aceitação se tornaria eficaz (artigo 22).

Por fim, uma vez cumpridos todos os requisitos acima espoados acerca da proposta e da aceitação, considerar-se-á concluído o contrato no momento em que a aceitação da proposta se tornar eficaz, de acordo com as disposições da Convenção (artigo 23).

#### **4.2. A aceitação no Código Civil brasileiro**

Trazendo estas análises ao âmbito do direito doméstico brasileiro, o CCB também possui artigos próprios que tratam da aceitação da proposta, com algumas divergências e convergências em relação aos dispositivos da CISG.

Assim como na CISG, o CCB prevê que a aceitação pode se consolidar de forma expressa ou implícita em atos do destinatário desde que não seja costume a aceitação expressa para o negócio daquela natureza (artigo 432<sup>74</sup>, primeira parte). O silêncio também não é visto como anuência, a não ser “*quando as circunstâncias ou os usos o autorizarem, e não for necessária a declaração de vontade expressa*” (artigo 111). Desta forma, tal qual previsto pela CISG em seus artigos 8 e 9, o CCB conta com dispositivos semelhantes que permitem ao julgador analisar cada situação conforme a intenção das partes, as

<sup>73</sup> UNCITRAL. *Digest of caselaw on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*.

<sup>74</sup> CCB, artigo 432: “Se o negócio for daqueles em que não seja costume a aceitação expressa, ou o proponente a tiver dispensado, reputar-se-á concluído o contrato, não chegando a tempo a recusa”.

circunstâncias que acompanharam o silêncio, usos e costumes utilizados, zelando sempre pelo princípio da boa-fé, com base nos seus artigos 112 e 113<sup>75</sup>.

A última parte do artigo 432 resguarda o direito de retratação do proponente ao estabelecer que, sendo a aceitação válida, o contrato será concluído, desde que não chegue a tempo uma eventual recusa por parte do proponente ou do destinatário em concluí-lo. A possibilidade de retratação por parte do proponente, como mencionado anteriormente, está tratada no artigo 428, inciso IV do CCB, o qual prevê que a proposta apenas deixará de ser obrigatória se a retratação chegar ao destinatário antes ou junto com a proposta. Da mesma maneira, no que diz respeito ao destinatário, prevê o artigo 433<sup>76</sup> do CCB que a aceitação será considerada inexistente se a retratação chegar ao proponente antes ou junto com a aceitação, o que fará com que as obrigações decorrentes da aceitação deixem de existir. Caso contrário, será considerado concluído o contrato e o destinatário ficará vinculado à sua aceitação.

Quanto ao momento em que se torna eficaz, o CCB dispõe que a aceitação surte seu efeito vinculante no momento em que for expedida, desde que oportuna. Ou seja, desde que expedida dentro de um lapso temporal razoável ou pré-estabelecido, entre partes ausentes ou presentes.

Com efeito, conforme consubstanciado nos incisos I, II e III do artigo 428<sup>77</sup>, se a aceitação não for expedida em prazo oportuno, a proposta deixa de ser obrigatória quando for feita: a) sem prazo a pessoa presente (ou via telefone ou outro meio de comunicação semelhante que permita a comunicação direta) e não for imediatamente aceita; ii) sem prazo a pessoa ausente e a resposta não chegar em prazo considerado razoável, e iii) com prazo a pessoa ausente e a resposta não for expedida dentro do prazo estabelecido. Estas regras estão em total consonância com o disposto no artigo 18.2<sup>78</sup> da CISG.

---

<sup>75</sup> CCB, artigo 112: vide nota de rodapé n.º 36. CCB, artigo 113, vide nota de rodapé n.º 37.

<sup>76</sup> CCB, artigo 433: “Considera-se inexistente a aceitação, se antes dela ou com ela chegar ao proponente a retratação do aceitante”.

<sup>77</sup> CCB, artigo 428. Vide nota de rodapé n.º 62.

<sup>78</sup> CISG, artigo 18.2: “Tornar-se-á eficaz a aceitação da proposta no momento em que chegar ao proponente a manifestação de consentimento do desti-

Portanto, em suma, se a proposta não tiver estabelecido prazos para aceitação, extingue-se após o decurso do prazo considerando suficiente para que a aceitação fosse expedida e tivesse alcançado o proponente. Se for uma proposta com prazo, o destinatário deve manifestar sua aceitação de forma oportuna, ou seja, antes que o prazo expire, pois a aceitação tardia não produz efeitos jurídicos.

Além do necessário cumprimento do prazo estabelecido ou razoável, há de ser ressaltada uma outra questão referente ao momento em que a aceitação é aperfeiçoada entre partes ausentes. Estabelece o artigo 434<sup>79</sup>, caput, que os contratos “*tornam-se perfeitos desde que a aceitação é expedida*”. Este dispositivo revela uma divergência do CCB em relação à CISG quanto ao momento em que a aceitação é considerada eficaz. Com efeito, enquanto na CISG a aceitação é considerada válida quando “chega” ao proponente (artigo 18.2), o CCB estabelece que a aceitação é considerada válida desde a sua “expedição”. Ou seja, no âmbito do CCB, o parâmetro para verificação de cumprimento do prazo é a data de expedição da aceitação, independente da data de recebimento da resposta de aceitação pelo proponente. A não ser que as partes tenham convencionado de maneira diversa.

Ante estes dois critérios diferentes adotados no texto da CISG (momento da “chegada”) e no texto do CCB (momento da “expedição”), convém seja realizada uma breve consideração acerca das teorias desenvolvidas pela doutrina para determinação do momento do aperfeiçoamento da aceitação.

A primeira teoria é a chamada “da informação” ou “cognição”, que considera o contrato concluído no momento em que o

---

natário. A aceitação não produzirá efeito, entretanto se a respectiva manifestação não chegar ao proponente dentro do prazo por ele estipulado ou, à falta de tal estipulação, dentro de um prazo razoável, tendo em vista as circunstâncias da transação, especialmente a velocidade dos meios de comunicação utilizados pelo proponente. A aceitação da proposta verbal deve ser imediata, salvo se de outro modo as circunstâncias indicarem”.

<sup>79</sup> CCB, artigo 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”.

proponente toma ciência da aceitação do destinatário. Esta teoria, contudo, causa alguma dificuldade prática na formação do contrato entre partes ausentes quanto à verificação e prova do momento em que proponente efetivamente toma conhecimento da aceitação, nomeadamente em situações em que ele, de forma proposital, demora para abrir o envelope da correspondência ou o email que já está disponibilizado em sua caixa de entrada, por exemplo, como forma de adiar o momento em que se tornaria vinculado ao contrato<sup>80</sup>. Por outro lado, a teoria é aplicável à aceitação imediata exigida nos contratos concluídos entre partes presentes, utilizada tanto pela CISG como na lei brasileira.

A segunda teoria é a “da agnição” ou “declaração”, a qual considera que o contrato é concluído no momento em que o destinatário manifesta sua aceitação. Esta teoria subdivide-se em três espécies: i) da “declaração propriamente dita”, a qual considera eficaz a aceitação pelo simples ato do destinatário de redigi-la. Esta teoria traduz alguma dificuldade de prova quanto ao momento exato da efetivação da aceitação, além de possíveis inconvenientes que poderão surgir ao proponente decorrentes do aperfeiçoamento do contrato sem que a notícia seja prontamente externada; b) da “expedição”, a qual pugna que o contrato se aperfeiçoa no momento em que a redação da aceitação é expedida, ou seja, encaminhada ao proponente. Se a aceitação for enviada via email, será considerada a data do envio do email, se for enviada via correio, será considerada a data do envio atestada carimbo do correio; e c) da “recepção”, a qual estabelece que a aceitação se torna eficaz quando é recebida pelo proponente, mesmo que ele não tome conhecimento imediato de seu teor por adiar a abertura da correspondência ou do email, por exemplo.

---

<sup>80</sup> O jurista Orlando Gomes aponta a favor desta teoria o fato de que ninguém ficará vinculado a um contrato sem o saber. Por outro lado, aponta como desvantagem a possibilidade de o proponente procrastinar a conclusão do contrato, o que também dificultaria a verificação do correto momento em que o contrato foi concluído, fazendo nascer a necessidade de nova comunicação. ORLANDO GOMES. *Contratos*. 68. Maria Helena Diniz considera que esta teoria encontra-se em decadência justamente por deixar ao arbítrio do proponente o momento de abrir a correspondência e tomar conhecimento da resposta geradora do vínculo obrigacional. “favorecendo, assim, a fraude e a má fé do ofertante”. MARIA HELENA DINIZ. *Curso de Direito Civil Brasileiro*. 62-63.

Ante esta exposição, afere-se que enquanto na CISG a aceitação entre partes ausentes é regida pela teoria da “declaração”, na sua espécie “recepção” (CISG, artigo 18.2: “*Tornar-se-á eficaz a aceitação da proposta no momento em que chegar ao proponente a manifestação de consentimento do destinatário*”), no CCB, pela interpretação literal do caput do artigo 434, a aceitação é regida também pela teoria da “declaração”, mas na sua espécie “expedição” (CCB, artigo 434: “*Os contratos entre ausentes tornam-se perfeitos desde que a aceitação é expedida*”).

Mas o CCB deixa aberto o caminho para exceções, o que faz com que a teoria da “declaração” na sua espécie “recepção” seja também admitida. De acordo com o artigo 434, a aceitação não será considerada eficaz desde a sua expedição nas situações previstas pelos incisos I, II e III. O inciso I faz referência ao artigo 433 acima comentado, enfatizando que o contrato não será considerado aperfeiçoado nas situações em que houver ocorrido a retratação da aceitação. Assim, ainda que a aceitação pudesse surtir efeitos a partir de sua expedição, no caso de arrependimento por parte do aceitante, ele poderá valer-se da prerrogativa de impedir os efeitos desta expedição se lograr êxito em fazer chegar antes ou simultaneamente ao proponente a sua retratação. Neste caso específico, portanto, ocorre a alteração da eficácia da resposta do momento da “expedição” para o momento da “recepção”.

O inciso II, por sua vez, permite que as regras do CCB para aceitação de proposta aproximem-se das regras da CISG ao admitir que o momento da aceitação eficaz poderá ser não o da “expedição”, mas o da sua “recepção”, “*se o proponente houver se comprometido a esperar a chegada da resposta para que seja concluído o contrato*”, ou seja, se assim for convencionado pelas partes. A vantagem desta convenção entre as partes é a tradução de maior segurança jurídica com relação ao momento do aperfeiçoamento do contrato<sup>81</sup>.

Por fim, o inciso III estabelece que a aceitação não surtirá efeitos se não chegar no prazo convencionado, admitindo, mais

---

<sup>81</sup> Orlando Gomes considera a teoria da expedição insuficiente, ponderando que a correspondência pode se extraviar e não chegar ao proponente, por exemplo. Neste caso, o contrato que havia sido concluído no momento da expedição acabará por se desfazer por esta eventualidade. Orlando GOMES. *Contratos*. 69.

uma vez, a utilização da teoria da “declaração”, na espécie “recepção”. Aliás, importa ressaltar que, caso a aceitação chegue atrasada ao conhecimento do proponente por circunstância imprevista, prevê o artigo 430<sup>82</sup> do CCB que ele deverá comunicar imediatamente o destinatário caso não lhe interesse mais concluir o contrato, sob pena de ter de responder por perdas e danos.

Este artigo 430 demonstra que, no entendimento do CCB, a aceitação tardia, mesmo que seja tardia em função de imprevistos, não aperfeiçoa o contrato (o que, todavia, não retira do proponente a incumbência de avisar o destinatário sob pena de responder por perdas e danos). Em contrapartida, a CISG, em seu artigo 21, ao tratar da mesma questão, mostra-se um pouco mais flexível e considera duas hipóteses. No artigo 21.1, tal como no CCB, indica que a aceitação tardia não produz efeitos, salvo se o proponente enviar ao destinatário uma comunicação indicando que o contrato se aperfeiçoará. Entretanto, no artigo 21.2, a CISG ressalva que, se a aceitação chegar tardiamente em razão de imprevistos em cuja ausência o prazo teria sido cumprido, a manifestação tardia produzirá efeito de aceitação, “*salvo se o proponente, sem demora, informar ao destinatário que considera expirada sua proposta*”. Trata-se, portanto, de uma divergência entre os dois diplomas para a qual as partes devem ficar atentas.

Inclusive, para que não parem dúvidas com relação à intenção dos legisladores brasileiros e de forma a reforçar o disposto no artigo 430, o artigo 431<sup>83</sup> do CCB prevê, que a aceitação tardia não é uma aceitação propriamente dita, mas sim uma nova proposta que, por sua vez, dependerá de aceitação do proponente original.

Ademais, o artigo 431 também frisa o entendimento de que a aceitação, além de ser declarada de forma clara, expressa ou tácita e de forma tempestiva, deve também ser plena, ou seja, traduzir uma adesão integral às condições consubstanciadas na proposta. Caso contrário, se não houver esta adesão integral, mas uma aceitação

<sup>82</sup> CCB, artigo 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”.

<sup>83</sup> CCB, artigo 431: “A aceitação fora do prazo, com adições, restrições, ou modificações, importará nova proposta”.

com adições, restrições ou modificações de seus elementos originais, não haverá uma aceitação, mas uma nova proposta que dependerá de aceitação do proponente original. Como se vê, o CCB também regula a figura da “aceitação modificativa” existente na CISG, mas não classifica as modificações em substanciais ou não substanciais. Na verdade o CCB considera que quaisquer modificações na proposta original, sejam substanciais ou não, fazem com que a pretensa aceitação converta-se em nova proposta ao invés de constituir aceitação válida.

A aceitação modificativa na CISG, portanto, possui contornos diferentes da legislação do CCB, o que exigirá maior atenção e conhecimento por parte dos contratantes brasileiros com relação aos conceitos de modificação substancial e não substancial para que não corram o risco de aperfeiçoar a formação de um contrato enquanto pensarem estar apresentando uma nova proposta.

### **Considerações finais**

A análise da regulação da exteriorização de vontades para formação de contratos nos dispositivos da CISG em comparação ao CCB demonstra que não há nenhuma grave diferença entre os dois instrumentos capaz de causar perplexidades desestimuladoras de sua utilização. Há sim algumas particularidades que merecem maior atenção e cuidado, mas a comparação realizada demonstra que os dois sistemas comportam mais semelhanças do que divergências.

Efetivamente, muitos dos dispositivos do CCB com os quais as partes e operadores do direito brasileiro são familiarizados por serem aplicáveis à formação dos contratos de compra e venda nacionais e, conseqüentemente, aos contratos de compra e venda internacional quando cabíveis, encontram dispositivos de conteúdo correspondente ou semelhante na CISG.

Quanto às diferenças identificadas neste estudo entre os dois diplomas, como no caso das ofertas dirigidas a pessoas indeterminadas (propostas públicas), revogação da proposta, aceitação tardia, aceitação modificativa, e utilização da expressão “chegar” definida pelo artigo 24 da CISG enquanto o CCB utiliza o termo “ex-

pedição” mas admite a teoria da “recepção”, verificou-se que tais divergências são claras e facilmente reconhecíveis mediante uma leitura comparativa.

Ademais, não representam grandes incompatibilidades porque as disposições contidas na CISG possuem um âmbito de aplicação específico e traduzem *standards* práticos do comércio internacional importantes para todos aqueles que compram e vendem internacionalmente, justamente porque visam dinamizar e facilitar as trocas internacionais e as relações entre comprador e vendedor<sup>84</sup>. As regras do Código Civil brasileiro não serão afetadas ou mudadas, pelo que os contratos nacionais poderão continuar sendo celebrados da mesma forma como sempre foram se as partes não optarem pela CISG, quando aplicável.

Por fim, pondera-se que eventuais confusões práticas poderão ser evitadas se as partes agirem de boa fé e mediante cuidado em suas negociações após o início da vigência da CISG, buscando sempre transmitir suas declarações de vontade umas às outras de forma clara e inequívoca, atentas aos seus aspectos essenciais.

---

<sup>84</sup> Aliás, um indicativo de que as regras da CISG e seus princípios são mais adequadas à regulação dos contratos de compra e venda de mercadorias, encontra respaldo no fato de que, antes mesmo entrada em vigor da CISG no Brasil, o poder judiciário brasileiro já havia fundamentado decisões com base nos artigos 72 e 77 da CISG em litígios que envolviam contratos celebrados sob a égide da lei nacional. São exemplos os casos: 1) BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. *Recurso Especial n.º 272.739*. Data da decisão: 1 Mar. 2001. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010301b5.html>>. Último acesso em junho de 2013.; 2) BRASIL. Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo – 16.ª Câmara de Direito Privado. *Apelação Cível n.º 1.170.013-1*. Data da decisão: 3 Jul. 2007 Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070703b5.html>>. Último acesso em junho de 2013.; 3) BRASIL. Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo – 4.ª Câmara de Direito Privado. *Apelação Cível n.º 379.981-4/0*. Data da decisão: 24 Abr. 2008. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080424b5.html>>. Último acesso em junho de 2013.; e 4) BRASIL. Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. *Apelação Cível n.º 70025609579*. Data da decisão: 20 Mai. 2009. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090520b5.html>>. Último acesso em junho de 2013.

## Referências Bibliográficas

- ALEMANHA. LG München. *Caso n.º 8 HKO 24667/93*. Data da decisão: 8 Fev. 2005. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g4.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- ARAUJO, Nadia de. *Contratos internacionais: autonomia da vontade, Mercosul e convenções internacionais*. 3.ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.
- ALEMANHA. LG Oldenburg. *Caso n.º 12 O 2943/94*. Data da decisão: 28 Fev. 1996. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- ÁUSTRIA. OLG Graz. *Caso n.º 2 R 23/02y*. Data da decisão: 7 Mar. 2002. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020307a3.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- OLG Innsbruck. *Caso n.º 1 R 273/07t*. Data da decisão: 18 Dez 2007. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071218a3.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- BÉLGICA. Hof van Beroep. *Caso n.º 2001/AR/1982*. Data da decisão: 8 Nov. 2004. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/041108b1.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm)>. Último acesso em junho de 2013.
- *Decreto-Lei n.º 4.657/1942*: Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/Del4657compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del4657compilado.htm)>. Último acesso em junho de 2013.
- *Decreto Legislativo n.º 538/2012*: Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decleg/2012/decretolegislativo-538-18-outubro-2012-774414-publicacaooriginal-137911-pl.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- *Lei n.º 8.078/1990*: Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8078.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm)>. Último acesso em junho de 2013.

- *Lei n.º 10.406/2002*: Código Civil Brasileiro. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm)>. Último acesso em junho de 2013.
- SENADO FEDERAL. *Projeto de Decreto Legislativo n.º 73/2012*: Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional. Disponível em: <<http://www.senado.gov.br/atividade/materia/getPDF.asp?t=104283&tp=1>>. Último acesso em junho de 2013.
- Superior Tribunal de Justiça. *Recurso Especial n.º 272.739*. Data da decisão: 1 Mar. 2001. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010301b5.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo - 4.ª Câmara de Direito Privado. *Apelação Cível n.º 379.981-4/0*. Data da decisão: 24 Abr. 2008. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080424b5.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo - 16.ª Câmara de Direito Privado. *Apelação Cível n.º 1.170.013-1*. Data da decisão: 3 Jul. 2007. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070703b5.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. *Apelação Cível n.º 70025609579*. Data da decisão: 20 Mai. 2009. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090520b5.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul. *Apelação Cível n.º 70034535450/2010*. 2.ª Câmara Especial Civil. Julgado em 27/04/2011. Disponível em: <[http://google8.tjrs.jus.br/search?q=cache:www1.tjrs.jus.br/site\\_php/consulta/consulta\\_processo.php%3Fnome\\_comarca%3DTribunal%2Bde%2BJusti%25E7a%26versao%3D%26versao\\_fonetica%3D1%26tipo%3D1%26id\\_comarca%3D700%26num\\_processo\\_mask%3D70034535450%26num\\_processo%3D70034535450%26codEmenta%3D4118176+70034535450&site=ementario&client=buscaTJ&access=p&ie=UTF-8&proxystylesheet=buscaTJ&output=xml\\_no\\_dtd&oe=UTF-8&numProc=70034535450&comarca=Comarca+de+Porto+Alegre&dtJulg=27-04-2011&relator=L%FAcia+de+F%Etima+Cerveira](http://google8.tjrs.jus.br/search?q=cache:www1.tjrs.jus.br/site_php/consulta/consulta_processo.php%3Fnome_comarca%3DTribunal%2Bde%2BJusti%25E7a%26versao%3D%26versao_fonetica%3D1%26tipo%3D1%26id_comarca%3D700%26num_processo_mask%3D70034535450%26num_processo%3D70034535450%26codEmenta%3D4118176+70034535450&site=ementario&client=buscaTJ&access=p&ie=UTF-8&proxystylesheet=buscaTJ&output=xml_no_dtd&oe=UTF-8&numProc=70034535450&comarca=Comarca+de+Porto+Alegre&dtJulg=27-04-2011&relator=L%FAcia+de+F%Etima+Cerveira)>. Último acesso em junho de 2013.

- CRETELLA NETO, José. *Contratos internacionais do comércio*. Campinas: Millennium, 2010.
- DINIZ, Maria Helena. *Curso de Direito Civil Brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais*. Vol 3. 23.<sup>a</sup> ed. São Paulo: Saraiva, 2007.
- DOLGANOVA, Iulia.; LORENZEN, Marcelo Boff. *O Brasil e a adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. Disponível em: <<http://www.cisg-brasil.net/doc/idolganova1.pdf>>. Último acesso em junho de 2013.
- ESPLUGUES MOTA, Carlos; HARGAIN, Daniel; PALAO MORENO, Guillermo. *Derecho de los contratos internacionales: en Latinoamérica, Portugal y España*. Buenos Aires: IBdeF, 2008.
- FERRARI, Franco (Ed.). *The CISG and its impact on national legal systems*. Munich: Sellier. European publishers GmbH, 2008.
- GODDARD, Jorge Adame. «Reglas de interpretación de La Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías». *Diritto del commercio internazionale: pratica internazionale e diritto interno*. Milano. 4/1 (Gennaio-Giugno 1990) 103-125.
- GOMES, Orlando. *Contratos*. 18.<sup>a</sup> ed. Rio de Janeiro: Forense, 1999.
- GREBLER, Eduardo. *A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Venda Internacional de Mercadorias e o comércio internacional brasileiro*. Disponível em: <<http://www.corteidh.or.cr/tablas/r27122.pdf>>. Último acesso em junho de 2013.
- *The Convention on International sale of goods and Brazilian law: are differences irreconcilable?* Disponível em: <<http://cisgbrasil.dominiotemporario.com/doc/egrebler1.pdf>>. Último acesso em junho de 2013.
- HUNGRIA. Legfelsobb Bíróság. *Caso n.º Gf.I. 31 349/1992/9*. Data da decisão: 25 Set. 1992. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920925h1.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- MARTINS, Fran. *Contratos e obrigações comerciais*. 14.<sup>a</sup> ed. Rio de Janeiro: Forense, 1997.
- OEA. *Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales*. Disponível em: <<http://www.oas.org/juridico/spanish/tratados/b-56.html>>. Último acesso em junho de 2013.

- PIGNATTA, Augusto Francisco. Resume en langue portuguese. *In: PIGNATTA, Augusto Francisco. La phase précontractuelle sous l'empire de la Convention de Vienne sur la Vente Internationale et des droits français et brésilien*. 4 Juillet 2008. 455 p. Tese de Doutorado em Direito Internacional Privado em regime de cotutela. Université de la Sarre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Parcialmente disponível em: <<http://hdl.handle.net/10183/14791>>. Último acesso em junho de 2013.
- PIMENTEL, Luiz Otávio; AREAS, Patrícia de Oliveira; COPETTI, Michelle. “Brasil”. 135-170. *In: ESPLUGUES MOTA, Carlos; HARGAIN, Daniel; PALAO MORENO, Guillermo. Derecho de los contratos internacionales: en Latinoamérica, Portugal y España*. Buenos Aires: IBdeF, 2008.
- PINHEIRO, Luís de Lima (Coord.). *Estudos de direito comercial internacional*. Vol. I. Coimbra: Almedina, 2004.
- REPÚBLICA ESLOVACA. Regional Court in Zilina. *Caso n.º 15 Cb 219/1998-218*. Data da decisão: 18 Jun. 2007. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070618k1.html>>. Último acesso em junho de 2013.
- SOARES, Maria Ângela Bento. RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem*. Coimbra: Almedina, 1995.
- UNCITRAL. *A/CONF. 97/5*. Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sales of Goods, prepared by the Secretariat. Disponível em: <[http://www.uncitral.org/pdf/a\\_conf.97\\_5-ocred.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/a_conf.97_5-ocred.pdf)>. Último acesso em junho de 2013.
- *A/CONF.97/18*. Final Act of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, 10 March – 11 April 1980. Disponível em: <<http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1980-e/vol11-p149-150-e.pdf>>. Último acesso em junho de 2013.
- *A/CONF.97/INF.2/VER.3*. United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods: List of Participants. Vienna, 10 March 1980. Disponível em: <<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-Inf.2-Rev.3.pdf>>. Último acesso em junho de 2013.
- *Digest of case law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. New York: United Nations, 2012. Disponível em: <<http://www.uncitral.org/pdf/english/clout/CISG-digest-2012-e.pdf>>. Último acesso em junho de 2013.

- *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Disponível em: <<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>>. Último acesso em junho de 2013.
- “Status”, em UNCITRAL. *UNCITRAL Texts and Status*. International Sale of Goods (CISG). United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980) (CISG). Disponível em: <[http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)>. Último acesso em junho de 2013.
- VENOSA, Silvio. *Direito Civil: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos*. Vol. 2. São Paulo: Atlas, 2005.
- VICENTE, Dario Moura. *Direito Internacional Privado: ensaios*. Vol. II. Coimbra: Almedina, 2005.
- VIEIRA, Iacyr de Aguiar. “Brazil”. 7-32. In: FERRARI, Franco (Ed.). *The CISG and its impact on national legal systems*. Munich: Sellier. European publishers GmbH, 2008.
- “Direito uniforme sobre a compra e venda internacional de mercadorias: convergências e divergências em sua aplicação”. *Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais*. 33 (julho 2006) 61.

## Sites Consultados

CISG-BRASIL.NET. Disponível em: <<http://www.cisg-brasil.net/>>. Último acesso em junho de 2013.

GLOBAL SALES LAW. Disponível em: <<http://www.globalsaleslaw.org/>>. Último acesso em junho de 2013.

ORGANIZAÇÃO DOS ESTADOS AMERICANOS (OEA). Disponível em: <<http://www.oas.org/pt/>>. Último acesso em junho de 2013.

PACE LAW SCHOOL. Electronic Library on International Commercial *Law* and the *CISG*. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/>>. Último acesso em junho de 2013.

UNCITRAL. Disponível em: <<http://www.uncitral.org/>>. Último acesso em junho de 2013.

UNIDROIT. Disponível em: <<http://www.unidroit.org/>>. Último acesso em junho de 2013.



ISBN 978-989878709-5



9

789898

787095