

FERNANDO DA SILVA GREGÓRIO

Mestrando em Ciências Jurídicas – Universidade Autónoma de Lisboa (Portugal).

**Os efeitos da declaração de não cumprimento antes do vencimento na
Convenção de Viena (art. 72 n°3) e na CESL (art. 116)**

**Dezembro
2014**

Introdução

A segunda metade do século XX trouxe para o cenário mundial diversas transformações, dentre elas, a cristalização do Direito Internacional Público e Privado¹. Vivemos uma espécie de novo mercantilismo moderno, onde as trocas de mercadorias e as contratações de serviços são realizadas em tempo quase instantâneo (senão instantaneamente). Para estas relações, necessário é que haja um arcabouço de regras para garantir a estabilidade de suas práticas, sem ferir a autonomia da vontade daqueles que praticam os *atos de mercancia*.

Neste trabalho nos debruçamos para compreender algumas regras que estão em dois Diplomas objetos desta análise, notadamente o art. 72 (3) da CISG² e o art. 116 da CESL³. O assunto base será a questão do incumprimento antes do vencimento do contrato, e quais são os efeitos advindos desse incumprimento. Faremos uma introdução histórica resumida de ambos os Diplomas, a começar pela CISG, com o intuito de nos posicionarmos frente ao direito internacional transfronteiriço, na ótica da CISG e nas relações dos consumidores da União Europeia (CESL).

Num mundo globalizado como o de hoje, necessário é que haja uma harmonização normativa que gere segurança jurídica para os contratantes, eliminando as barreiras locais que muitas vezes geram incertezas quanto a lei aplicável. Quando se tem em mãos objetos normativos que extraem o melhor do direito comparado, vale a empreitada de compreendê-los nos termos da realidade jurídica contemporânea.

Não há neste trabalho a pretensão de esgotar todo o assunto sobre o incumprimento contratual – apenas busca-se uma compreensão dos efeitos maiores quando uma das partes deixa de cumprir as regras do contrato. Também não se utilizará um direito positivo determinado, posto haver diversidade de entendimentos sobre os

¹ Para uma análise da história do Direito Internacional Privado, recomendamos a obra de BIGGS, Federico Duncker – *Derecho Internacional Privado: Colecion de Estudios Jurídicos y Sociales*. Santiago: Editora Jurídica de Chile, 1967.

² A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, de 11 de abril de 1980, também conhecida por sua sigla em inglês CISG – *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Trataremos neste trabalho o citado Diploma Internacional como CISG, Convenção, ou simplesmente Convenção de Viena de 1980.

³ *Common European Sales Law to boost trade and expand consumer choice*. Para conhecimento das atividades da Comissão que tem a proposta de uma solução para o mercado comum europeu, recomendamos o sítio eletrônico http://ec.europa.eu/index_en.htm, com consulta realizada em 15 de dezembro de 2014.

efeitos ocasionados pela ruptura do contrato. Assim, busca-se uma análise ampla do que os Diplomas sobre compra e venda entendem como solução para os casos de uma quebra contratual abrupta, e o que isto traz de perigo para a segurança dos negócios jurídicos internacionais.

2. Breve histórico da Convenção de Viena de 1980

A Convenção de Viena de 1980, também conhecida como CISG, nasceu da busca por soluções para o comércio internacional logo após a conflagração da Primeira Grande Guerra⁴, sendo um de seus enfoques a uniformização das relações contratuais realizadas pelos Estados-Partes, numa verdadeira tentativa de facilitar as trocas mercantis entre os contratantes e propiciar maior circulação de riquezas mediante um instrumento jurídico-formal capaz de atender as necessidades complexas – e heterogêneas - dos contratos mercantis internacionais.

Precursoras da CISG, a ULIS⁵ e a ULF⁶ foram as primeiras tentativas modernas para a unificação do direito internacional de compra e venda de mercadorias⁷. Peter Schlechtriem nos relata a importância destas leis precursoras para os Estados-Partes naquele momento:

Deve-se primeiramente destacar que a ULIS e a ULF alcançaram considerável importância na prática dos tribunais alemães, italianos e do Benelux. No desenvolvimento de seus direitos nacionais sobre a compra e venda de mercadorias, os legisladores e reformadores nacionais utilizaram de modo crescente a ULIS e a ULF como exemplo e modelo. Acima de tudo, portanto, a ULIS e a ULF foram desde o início a base para a “nova” Lei Uniforme de Compra e Venda preparada pela Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (Uncitral) e influenciaram não apenas as estruturas básicas e os conceitos chave da Convenção das Nações Unidas para a Compra e

⁴ Mais precisamente em 1920, com a sugestão de Ernest Rabel – o pai do moderno Direito Comparado alemão - a Vittorio Scialoja, Presidente do *International Institute for the Unification of Private Law*, para a unificação do direito internacional de compra e venda, cf. SCHLECHTRIEM, Peter - *Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014, p. 135.

⁵ Lei Uniforme sobre a Venda Internacional de Mercadorias, de 1º de julho de 1964.

⁶ *Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods of 1 July 1964* (Lei Uniforme sobre a Formação de Contratos para a Venda Internacional de Mercadorias, de 1º de julho de 1964).

⁷ Para uma abordagem mais aprofundada da formação da CISG e das leis que a precederam, v. SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, pp. 135-146.

Venda Internacional de Mercadorias (CISG) que veio a ser concluída em 1980, mas também muitas de suas soluções específicas⁸.

A facilidade de compreensão de seu texto e a proposta de autoexecutoriedade trazida em seu corpo normativo fazem da CISG uma excelente proposta para dirimir eventuais entraves que ocorreriam em leis esparsas, e que muitas vezes obstaculizam os contratos de compra e venda internacionais⁹.

Por mais de 30 anos a CISG tem sido um importante instrumento normativo para os contratos de compra e venda internacionais, sendo a estimativa que aproximadamente 80% do comércio mundial é regido pela Convenção¹⁰. Muitos países tem aderido a CISG com o desiderato de otimizar as relações com outros Estados-Partes, e, desta forma, potencializar o comércio local e oferecer meios de troca comercial com um número expressivo de contratantes de vários pontos do mundo¹¹.

Com os princípios basilares do direito internacional a orientar os mecanismos da Convenção¹², sua adoção propicia – e ao mesmo tempo influencia – a interpretação, aplicação e o desenvolvimento do direito interno sobre compra e venda, posto que muitas legislações dos Estados nacionais estão ultrapassadas e carecem de produzir soluções frente à realidade contemporânea. Schlechtriem relata-nos a importância desta influência:

O princípio da coerência interna de um sistema jurídico exige que se tomem em conta os princípios assim como as especificidades da CISG na interpretação do direito interno nessa área, particularmente nos pontos em que ainda não existam regras absolutas estabelecidas pelo legislador ou pelo Judiciário. Assim, no ensino e na análise do direito interno sobre compra e venda, deve-se dar atenção à CISG e a uma comparação entre as suas regras e as que compõem o direito interno sobre compra e venda¹³.

⁸ SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, p. 136.

⁹ CNUDMI - *Compendio de jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Ed. 2012. Naciones Unidas: Nueva York, 2014, p. 9; SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, p. 137.

¹⁰ Cf. SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, p. 135.

¹¹ A Convenção entrou em vigor no Brasil em 1º de abril de 2014, tornando-se o país o 79º aderente da CISG. Para conhecimento dos Estados-Partes, consultar www.uncitral.org.

¹² Um excelente estudo foi desenvolvido pelo então Ministro do Superior Tribunal de Justiça do Brasil Dr. Ruy Rosado in AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de – *A Convenção de Viena e a Resolução do Contrato por incumprimento*. Revista de Informação Legislativa, v. 31, n. 121, p. 211-225, jan./mar. 1994.

¹³ *Op. cit.*, p. 144. São fontes do direito internacional privado – e que estão presentes explicita ou implicitamente na CISG – a lei, os tratados internacionais, a jurisprudência, a doutrina e o Direito costumeiro, cf. RECHSTEINER, Beat Walter – *Direito Internacional Privado: Teoria e Prática*. 10ª ed.

Deste modo, a Convenção tem se mostrado a mais bem-sucedida lei de uniformização sobre contratos de compra e venda de mercadorias internacionais¹⁴, principalmente por deixar claro o papel das partes contratantes, sem privilegiar um ou outro no curso do contrato. Apesar de alguns doutrinadores entenderem que a Convenção é vaga em alguns aspectos – ao deixar lacunas sobre certos pontos importantes, como, v.g., o que seria “tempo razoável” – a prática internacional tem demonstrado seu valor para dirimir questões importantes no novo mercantilismo moderno¹⁵.

Com seus 101 artigos, a Convenção divide-se em quatro partes: a Parte I dedica-se às regras e disposições gerais; a Parte II prevê a formação do contrato; a parte III contém os direitos e obrigações dos contratantes; e a parte IV traz as disposições finais de direito internacional público. Sua proposta é produzir maior previsibilidade e segurança jurídica aos contratantes, aliada à diminuição das barreiras culturais e menor custo das transações comerciais¹⁶. Desta forma, a CISG fomenta uma maior produção de riquezas para o comércio internacional, e todos os envolvidos só têm a ganhar com a aplicação de suas regras contratuais.

3. Generalidades do artigo 72 da CISG

Antes de adentrarmos propriamente no art. 72, nº 3, convém tecermos um comentário geral sobre o artigo, com o objetivo de facilitar o entendimento do parágrafo terceiro.

Sua origem tem por base o Direito anglo-americano, que desenvolveu a tese da *violação antecipada do contrato*, como “uma forma especial de violação contratual”¹⁷. Seus antecedentes normativos são o art. 76 da ULIS, o Projeto de Genebra de 1976 (art.

São Paulo: Saraiva, 2007, pp. 111-127. Destacamos ainda os princípios da boa-fé, autonomia da vontade e da força obrigatória dos contratos, presentes na Convenção de 1980, a nortear seu arcabouço normativo.

¹⁴ HONNOLD, John. O - *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>, com consulta realizada em 12 de dezembro de 2014.

¹⁵ SCHELECHTRIEM, *op. cit.*, p. 139.

¹⁶ Cf. declaração da própria UNCITRAL – *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Disponível no sítio eletrônico http://www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html, com pesquisa realizada em 12 de dezembro de 2014.

¹⁷ Para um maior aprofundamento da teoria, v. SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, p. 1.076 e as referências bibliográficas na nota de rodapé n.13.

49), o Projeto de Viena de 1977 (art. 49) e o Projeto de Nova Iorque de 1978 (art. 63)¹⁸. Peter Schlechtriem aborda o histórico do artigo 72 da CISG de maneira precisa e interessante, e como a doutrina da violação antecipada foi absorvida em seu texto, a saber:

Essa doutrina é determinada subjetivamente: a violação antecipada é limitada à situação em que uma das partes declara a sua intenção de cometer uma violação essencial futura. Ela foca na intenção subjetiva do devedor em não adimplir como deveria¹⁹.

Assim, art. 72 está relacionado a “distúrbios no processo de adimplemento de um contrato”²⁰. Ou seja, se antes da data acordada ficar claro que um dos contratantes irá descumprir o contrato, não há necessidade da parte lesada esperar seu vencimento – ela pode declarar a rescisão antes da data estipulada para o adimplemento contratual. Este mecanismo do art. 72 traz a ideia de *eficiência*, por permitir o descumprimento do contrato sem maiores *óbices* ou prejuízos monetários ao longo do tempo; outro fator preponderante é a *proteção equilibrada* aos interesses das partes contratantes, pois, como diz Peter Schlechtriem “ela respeita a necessidade do credor de logo retomar a sua liberdade de dispor, sem, contudo, tirar do devedor a oportunidade de demonstrar a sua rapidez em adimplir”²¹.

A essência do art. 72 é a violação antecipada do contrato, sendo necessário que hajam circunstância que demonstrem ou permitam observar o motivo que levou o inadimplemento ocorrer. Uma vez mais nos apoiamos no entendimento de Schlechtriem, que resume a violação essencial futura nos seguintes termos:

Para descobrir se a violação é essencial, aplica-se o padrão presente no Artigo. Desse modo, a violação futura deve ser de uma natureza tão substancial, a ponto de privar o credor do que ele tinha direito de esperar, de acordo com o contrato. A seriedade da violação futura deve ser previsível pelo devedor²².

¹⁸ Cf. SCHLECHTRIEM, *op. cit.*, ibidem.

¹⁹ *Op. cit.*, p. 1.077.

²⁰ Ibidem.

²¹ *Op. cit.*, p 1.077-1.078.

²² *Op. cit.*, p. 1.080.

Nesta seara, são circunstâncias relevantes que possibilitam a quebra antecipada do contrato, por exemplo, a proibição do uso de certas matérias-primas, greve, perda das instalações por catástrofe, etc. Cremos ainda que uma crise econômica grave poderá ensejar o inadimplemento contratual, quando a política cambiária criar barreiras para a eficácia dos negócios internacionais.

Contudo, é necessário levar em conta aquilo que foi pactuado entre as partes no contrato, e como foram previstos os riscos do negócio em questão. Se a parte tem ciência dos riscos de um negócio especulativo, não poderá alegar que não cumprirá o acordado, pois a natureza do negócio é em si um risco previsível.

É possível ainda que diante das dificuldades financeiras do devedor – ao longo da execução do contrato – o credor poderá rescindir o contrato, pois torna-se evidente que o devedor não irá cumpri-lo. Embora haja o perigo iminente de quebra contratual, será necessária uma notificação prévia, pois o devedor deve ser informado da intenção do credor em rescindir o contrato, conforme preceitua o art. 72 (2) da Convenção. Nas palavras de Schlechtriem encontramos:

Ao estabelecer o dever de informar ao devedor, busca-se que o devedor tenha a oportunidade de afastar as dúvidas sobre a lealdade contratual ao fornecer garantia adequada. Portanto, o art. 72 (2) é um instrumento de “comunicação forçada”; ele estabelece clareza e previne o credor de se desvincular prematuramente do contrato. Se o devedor puder prestar uma garantia, não haverá necessidade de o credor rescindir o contrato, desde que a sua confiança no cumprimento do contrato será normalmente restaurada ao receber garantia adequada²³.

Traçadas as linhas-mestras sobre o artigo 72 da Convenção, passemos à análise propriamente do parágrafo terceiro, um dos objetivos deste trabalho.

²³ *Op. cit.*, p. 1.082.

4. Os efeitos da declaração de não cumprimento antes do vencimento no art. 72 (3) da CISG

Citamos, por oportuno, o art. 72 da CISG²⁴, com ênfase em seu parágrafo terceiro.

CAPITULO V - DISPOSIÇÕES COMUNS ÀS OBRIGAÇÕES DO VENDEADOR E DO COMPRADOR

Seção I - Violação antecipada e contratos com prestações sucessivas

Artigo 72

(1) Se antes da data do adimplemento tornar-se evidente que uma das partes incorrerá em violação essencial do contrato, poderá a outra parte declarar a rescisão deste.

(2) Se dispuser do tempo necessário, a parte que pretender declarar a rescisão do contrato deverá comunicá-la à outra parte com antecedência razoável, para que esta possa oferecer garantias suficientes de que cumprirá suas obrigações.

(3) Os requisitos do parágrafo anterior não serão aplicáveis quando a outra parte houver declarado que não cumprirá suas obrigações.
(Destacamos)

Observamos – ainda que de forma genérica – que os primeiros parágrafos do art. 72 tratam do inadimplimento contratual de forma a permitir a rescisão do contrato sem, contudo, que este seja realizado sem regras pré-estabelecidas, levando o credor a informar ao devedor em prazo com antecedência razoável de sua intenção em rescindir a avença. O contrário está no parágrafo terceiro do art. 72: se a outra parte declarar que não cumprirá o contrato, o dever de notificar tornar-se-á desnecessário.

Schlechtriem traz em seu comentário o propósito da regra em questão:

O dever de notificar existe apenas se há razões objetivas sinalizando uma violação essencial do contrato (art. 72 (1)). Ao contrário, não há tal dever se o devedor anunciou sua recusa em adimplir (art. 72 (3)). É desnecessário oferecer ao devedor, que declara que não irá adimplir, a chance para prevenir a rescisão do contrato, pois obviamente falta-lhe vontade para a execução²⁵.

Se o devedor declara que não cumprirá as obrigações do contrato, por obviedade, é dispensada qualquer notificação por parte do credor sobre sua intenção de rescindir o

²⁴ Texto da CISG traduzido em português por Eduardo Grebler e Gisely Radael, disponível no endereço eletrônico <http://www.cisg-brasil.net/doc/egrebler2.pdf>, com consulta realizada em 13 de dezembro de 2014.

²⁵ *Op. cit.*, p. 1.082.

contrato; Schlechtriem chega a dizer que um devedor que se nega ou se recusa em adimplir suas obrigações não é merecedor de uma segunda chance²⁶.

A forma mais grave de incumprimento contratual é a recusa em cumprir aquilo que foi pactuado outrora, com violação da essência do princípio da força obrigatória dos contratos, fragilizando a boa-fé na relação contratual.

Para a rescisão contratual, a recusa do devedor deverá estar pautada nos *deveres essenciais do contrato*²⁷, conforme preconizado no art. 25 da Convenção²⁸. Apesar do art. 72 não trazer um prazo para rescisão contratual, entende-se que a regra geral deverá ser a aplicação do art. 26²⁹. Apesar do art. 72 (3) dispensar a notificação do credor pela inadimplência do devedor, é necessário que haja uma declaração daquele para se evitar uma *duração ilimitada do estado de suspensão* do contrato. Segundo Peter Schlechtriem, os novos projetos de unificação dispõem que o credor perde o direito de rescindir o contrato caso não declare em um período *razoavelmente curto* sua intenção, após a recusa do devedor em prestar a garantia necessária ao cumprimento da avença³⁰.

Especificamente no caso do art. 72 (3), como não existem prestações a vencer, pois a parte contratante mostrou-se resoluta ao cumprimento do contrato, declarando-o, incorrerá esta em restituir as perdas e danos sofridos por aquele que não deu azo à ruptura contratual de forma antecipada. O cálculo das perdas e danos será estabelecido pelos arts. 74 e seguintes; se o contrato não for rescindido em prazo razoável, e não forem mitigados os prejuízos concernentes ao art. 77, Schlechtriem comenta que “a restituição de suas perdas e danos sofrerá uma redução equivalente”³¹.

Assim, os principais efeitos pelo incumprimento antes do vencimento do contrato elencados pelo art. 72 (3) são a possibilidade de reparação de eventuais perdas e danos

²⁶ *Op. cit.*, p. 1.087.

²⁷ *Ibidem*.

²⁸ Reza o artigo 25 “A violação ao contrato por uma das partes é considerada como essencial se causar à outra parte prejuízo de tal monta que substancialmente a prive do resultado que poderia esperar do contrato, salvo se a parte infratora não tiver previsto e uma pessoa razoável da mesma condição e nas mesmas circunstâncias não pudesse prever tal resultado”.

²⁹ Segundo o artigo 26, “A declaração de resolução do contrato tornar-se-á eficaz somente quando notificada por uma parte à outra”.

³⁰ *Op. cit.*, p. 1.088. V. ainda julgado da Corte de Apelação de Düsseldorf (Appellate Court Düsseldorf), de 14 de janeiro de 1994, em <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940114g1.html>, com pesquisa realizada em 14 de dezembro de 2014.

³¹ *Op. cit.*, p. 1.090.

sofridos pelo comprador, bem como os gastos que este sofreu poderão ser utilizados para o *quantum* indenizatório em relação ao vendedor inadimplente³².

5. Breve histórico da CESL

Proposta em 11 de outubro de 2011, a CESL tem o objetivo de desenvolver um direito comum europeu de compra e venda que facilite as transações transfronteiriças entre os Estados-Membros. Com isto, há de se buscar a harmonização do direito contratual de maneira a beneficiar os consumidores de toda a Comunidade Europeia para que se utilizem do mercado comum, e que assim tenham uma redução significativa dos custos das transações que não seria possível se não houvesse este projeto de mercado comum³³. Tendo aplicação subsidiária, torna-se uma proposta entre as opções que os contratantes teriam para efetuar a base da relação contratual³⁴.

Desta forma, os grandes beneficiados serão os consumidores e pequenas empresas, sendo que estas últimas poderão oferecer produtos e serviços num patamar muito mais competitivo que se fosse realizado sem o desenvolvimento do direito comum europeu³⁵. O Comitê Econômico apresentou esta ideia com o seguinte raciocínio:

O objectivo geral da presente proposta é melhorar o estabelecimento e o funcionamento do mercado interno, promovendo a expansão do comércio transfronteiriço para as empresas, bem como facilitando as compras transfronteiriças por parte dos consumidores. Este objectivo pode ser alcançado mediante a disponibilização de um conjunto autónomo e uniforme de normas de direito contratual contemplando disposições de defesa do consumidor – o direito europeu comum da compra e venda – que pode ser encarado como um segundo regime de direito dos contratos dentro do direito nacional de cada Estado-Membro. Desde que a outra parte no contrato esteja de acordo, os profissionais devem poder aplicar o direito europeu comum da compra e venda em todas as transações transfronteiriças na União, em vez de terem de se adaptar a diferentes direitos dos contratos nacionais. O direito europeu

³² Cf. HONNOLD, John O. - *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3rd edn. The Hague: Kluwer International Law, 1999, pp. 437-440.

³³ Para um aprofundamento das questões trazidas pela CESL, v. artigo de Allen & Overy LLP - A Common European Sales Law (CESL)? An update on the European Commission's ambitious plans. London, January, 2013. Disponível em <http://www.allenoverly.com/SiteCollectionDocuments/CESL.pdf>, com consulta realizada em 14 de janeiro de 2014.

³⁴ Allen & Overy, *op. cit.*, p. 1.

³⁵ Sobre compra e venda no mercado europeu v. GUIMARÃES, Maria Raquel - *A compra e venda "transnacional" de bens de consumo - Algumas reflexões sobre as iminentes novidades legislativas*. Revista Eletrônica de Direito, Junho de 2013, n. 1, p. 1 e ss.

comum da compra e venda deve abranger todo o ciclo de vida dos contratos, assim como a maior parte dos domínios pertinentes para a celebração de contratos transfronteiriços. Como resultado, a necessidade de os profissionais conhecerem as normas nacionais de outros Estados-Membros seria limitada a algumas questões menores, não abrangidas pelo direito europeu comum da compra e venda. Nas transacções entre empresas e consumidores, deixaria de ser necessário identificar as normas do direito dos consumidores que são imperativas, poiso direito europeu comum da compra e venda contém normas de defesa do consumidor plenamente harmonizadas, proporcionando um elevado nível de protecção em toda a União. Nas transacções transfronteiriças entre profissionais, seriam simplificadas as negociações PT 5 PT quanto à legislação aplicável, pois as partes contratantes poderiam optar pela aplicação do direito europeu comum da compra e venda – igualmente acessível a qualquer uma delas – para reger a sua relação contratual³⁶.

Sendo assim, a proposta da CESL é de importante valor para os Estados-Membros da União Europeia, para uniformizar as relações contratuais que nascem na comunidade e ao mesmo tempo diminuir as barreiras legais que podem dificultar as relações económicas entre os países.

6. Os efeitos da declaração de não cumprimento antes do vencimento na CESL (art. 116)

Semelhantemente ao que acontece com o art. 72 (3) da CISG, o art. 116 da CESL trata do incumprimento do contrato antes de seu vencimento. Vejamos o artigo em comento:

Artigo 116.º

Resolução por incumprimento previsível

O comprador pode resolver o contrato antes do prazo de cumprimento **se o vendedor tiver declarado, ou resultar manifesto por outro modo, que haverá incumprimento da obrigação e se o incumprimento for de natureza tal que justifique a resolução.** (Destacamos)

Esta quebra da confiança viola de tal forma o contrato que não resta ao comprador outra alternativa senão buscar outra solução de compra para que não permaneça em prejuízo³⁷. Tal como a CISG, na CESL não se busca a comprovação da culpa, e caso o

³⁶ Proposta de Regulamento do Parlamento Europeu e do Conselho relativo a um direito comum de compra e venda, in <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=CELEX:52011PC0635>, com consulta realizada em 14 de dezembro de 2014.

³⁷ Cf. artigo de Tâm Dang Vu - *Remedies in the Proposal for a Common European Sales Law: Part I*, KULeuven, U Hasselt, 24 November 2011.

comprador demonstre ter suportado prejuízos, poderá buscar a tutela jurídica para ser indenizado em perdas e danos sofridos, salvo, por obviedade, a exceção dos casos de força maior (guerras, catástrofes naturais que impossibilitam a realização dos serviços das fábricas, greves gerais etc.).

Esta quebra de confiança, portanto, demonstra que o comprador poderá extinguir o contrato e pleitear os danos eventuais sofridos, tal como acontece na Convenção de Viena de 1980. Assim, a imputabilidade do devedor levará o credor a buscar – judicialmente ou extrajudicialmente – a indenização correlata às perdas e danos sofridos pela quebra abrupta do contrato.

Conclusão

Tanto a CISG quanto a CESL tem em seu desiderato a uniformização das relações de compra e venda internacionais; a primeira com alcance global, e a CESL com abrangência no mercado comum europeu. Tais Diplomas tem um caráter subsidiário, o que demonstra suas vocações de complementar as lacunas jurídicas que existem quando comparados aos ordenamentos dos Estados. Contudo, uma vez aceita as regras da CISG ou da CESL, os contratantes estão condicionados a segui-las.

Ambos os diplomas não levam em discussão a culpa daquele que gerou o incumprimento. Basta que o devedor, por exemplo, demonstre que não cumprirá o contrato que já se caracteriza a possibilidade de extinção deste, gerando ao comprador a possibilidade de ser indenizado pelas perdas e danos suportados pelo incumprimento. A exceção, tanto em um Diploma quanto no outro nasce se a impossibilidade de cumprimento surge por algum fator excepcional e único que antecede o contrato.

A harmonização existente no art. 72 (3) da CISG e no art. 116 da CESL nos leva a crer que o princípio da boa-fé tem primazia na relação contratual, pois vincula as partes a cumprirem aquilo que foi pactuado outrora, com efeitos sérios caso o incumprimento anteceda a execução da avença.

Referências bibliográficas

AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de – *A Convenção de Viena e a Resolução do Contrato por incumprimento*. Revista de Informação Legislativa, v. 31, n. 121, jan./mar. 1994.

ALLEN & OVERY LLP - *A Common European Sales Law (CESL)? An update on the European Commission's ambitious plans*. London, January, 2013.

BIGGS, Federico Duncker – *Derecho Internacional Privado: Colecion de Estudios Jurídicos y Sociales*. Santiago: Editora Jurídica de Chile, 1967.

CNUDMI - *Compendio de jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Ed. 2012. Naciones Unidas: Nueva York, 2014.

GUIMARÃES, Maria Raquel - *A compra e venda “transnacional” de bens de consumo - Algumas reflexões sobre as iminentes novidades legislativas*. Revista Eletrônica de Direito, Junho de 2013, n. 1.

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

RECHSTEINER, Beat Walter – *Direito Internacional Privado: Teoria e Prática*. 10ª ed. São Paulo: Saraiva, 2007

SCHLECHTRIEM, Peter - *Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014.

VU, Tâm Dang - *Remedies in the Proposal for a Common European Sales Law: Part I*, KULeuven, U Hasselt, 24 November 2011.