

**ESTUDOS**

# **DOCTORAMENTO & MESTRADO**

**JÚLIO CÉSAR DE LIMA RIBEIRO**

## **A OBRIGAÇÃO DO VENDEDOR DE ENTREGA DAS MERCADORIAS “EM CONFORMIDADE” NOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL (ART. 35 DA CISG)**

**PERSPECTIVAS DA APLICAÇÃO DA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980  
PELOS OPERADORES DO DIREITO BRASILEIRO**

**4**

**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**

978-989-98886-9-2

© SETEMBRO 2014

INSTITUTO JURÍDICO | FACULDADE DE DIREITO | UNIVERSIDADE DE COIMBRA

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

**SÉRIE D | 4**

JÚLIO CÉSAR DE LIMA RIBEIRO

**A OBRIGAÇÃO DO VENDEDOR DE ENTREGA DAS  
MERCADORIAS “EM CONFORMIDADE” NOS  
CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL  
(ART. 35 DA CISG)**

**PERSPECTIVAS DA APLICAÇÃO DA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980  
PELOS OPERADORES DO DIREITO BRASILEIRO**

INSTITUTO ▴ IVRÍDICO

página deixada propositadamente em branco

## **ABREVIATURAS**

<b>CCB</b>	Código Civil brasileiro
<b>CCI</b>	Câmara de Comércio Internacional de Paris
<b>CISG</b>	Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias
<b>ONU</b>	Organização das Nações Unidas
<b>UNCITRAL</b>	Comissão das Nações Unidas sobre o Direito do Comércio Internacional
<b>UNIDROIT</b>	Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado Internacional

página deixada propositadamente em branco



**A OBRIGAÇÃO DO VENDEDOR DE ENTREGA DAS  
MERCADORIAS “EM CONFORMIDADE” NOS CON-  
TRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL  
(ART. 35 DA CISG)**

**PERSPECTIVAS DA APLICAÇÃO DA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980  
PELOS OPERADORES DO DIREITO BRASILEIRO**

*Júlio César de Lima Ribeiro*

RESUMO: Embora a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) esteja em vigor no cenário internacional há mais de três décadas, vários dispositivos (tal como seu art. 35.º – que trata da conformidade das mercadorias a serem entregues pelo vendedor ao comprador) ainda suscitam discussões doutrinárias e jurisprudenciais, no que se refere à sua aplicação prática. Com a recente aprovação pelo Congresso Nacional brasileiro do texto da CISG, a comunidade jurídica brasileira vem se preparando para aplicá-la, tendo em vista, principalmente, o estudo da experiência internacional com a adoção da CISG, bem como das semelhanças e diferenças entre as normas da Convenção e as de Direito interno, no que se refere ao contrato de compra e venda. Nesse sentido, este trabalho tem como objetivo tratar das principais discussões relacionadas com o artigo 35.º da CISG e traçar as perspectivas da recepção da Convenção e deste dispositivo pela comunidade jurídica brasileira, considerando-se as principais diferenças entre as normas ditadas pela Convenção e as de Direito interno brasileiro.

7

PALAVRAS-CHAVE: *contrato; compra e venda internacional de mercadorias; conformidade das mercadorias; obrigações do vendedor.*

**THE SELLER'S OBLIGATION OF DELIVERING  
THE GOODS "UNDER CERTAIN CONDITIONS"  
IN THE INTERNATIONAL SALES OF GOODS CONTRACTS  
(ARTICLE 35 - CISG)**

**PROSPECTS OF THE APPLICATION OF THE 1980 VIENNA CONVENTION  
BY THE BRAZILIAN LAW OPERATORS**

ABSTRACT: Even though the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) has been applied in the international scenario for over three decades, several issues of the Convention (such as Article 35 - which deals with the conformity of the goods to be delivered by the seller to the buyer) still raise doctrinal and jurisprudential discussions related to its practical application. Considering the recent approval by the Brazilian Congress of the CISG text, the national legal community is getting prepared to apply these new rules, by studying its application worldwide and the similarities and differences between its text and the rules of the Brazilian domestic law that deals with the sales of goods. Thus, this work aims to focus on the main discussions involving the application of CISG Article 35. It also tries to forecast the results of the application of the Convention in Brazil, especially in relation to this issue, focused in the differences between the rules in CISG and at the Brazilian domestic law.

KEYWORDS: *contract; international sale of goods; conformity of goods; obligations of the seller.*

## 1. ADESÃO DO BRASIL À CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980

Com a aprovação da Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) pelo Congresso Nacional brasileiro (por meio do Decreto legislativo n.º 538 de 2012), a comunidade jurídica brasileira tem emvidado esforços no sentido de discutir a aplicação e a interpretação das diretivas da Convenção. Nesse contexto, tem-se registrado a tentativa de se identificar as principais semelhanças, diferenças e pontos omissos entre as disposições da CISG e as regras legais nacionais sobre a compra e venda de mercadorias – previstas, sobretudo, no Código Civil brasileiro (CCB).

Esse esforço se faz necessário tendo em vista que a partir do início da vigência da CISG no Brasil (prevista para o dia 01 de abril de 2014<sup>1</sup>), os contratos de compra e venda internacional de mercadorias que forem firmados poderão vir a ser regidos por suas respectivas regras, o que demanda sua regular interpretação. Não obstante, muitos outros contratos de compra e venda continuarão sob o regime geral do Direito interno brasileiro; sobretudo os já formalizados (antes da vigência da CISG), os nacionais e os que, mesmo envolvendo o comércio internacional, previrem a exclusão da aplicação da Convenção (conforme art. 6.º) ou se encaixarem nas hipóteses em que suas normas não são (no todo ou em parte) aplicadas (conforme prevêem os arts. 1.º, 2.º, 3.º(2), 4.º, 92.º, 96.º, entre outros).

Assim, os operadores do Direito brasileiro terão que se

---

<sup>1</sup> Embora o texto da CISG já tenha sido aprovado pelo Congresso Nacional, ainda há prazos e procedimentos a serem cumpridos para que a Convenção entre em vigor. Conforme consta do art. 99 (2) da própria CISG, para os Estados que a aderiram após o décimo aderente [considerando-se o art. 99(1)], seu texto entrará em vigor no primeiro dia do mês seguinte ao término do prazo de doze meses, contado da data em haja depositado seu instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou acessão. No caso do Brasil, tendo em vista a data do depósito do instrumento que marcou sua adesão, sua entrada em vigor, prevista para o dia 01 de abril de 2014. Porém, a previsão não se confirmou. Há, nesse sentido, para que o texto entre em vigor, a necessidade de promulgação de decreto executivo; o que, até a data da elaboração deste texto, não ocorreu.

adaptar às regras de ambos os conjuntos normativos, tendo em vista que a aplicação de cada um deles dependerá das condições das partes envolvidas, bem como do que for por elas convenionado em cada caso concreto. Ademais, mesmo nos casos em que a CISG for aplicável ao contrato, embora o direito interno não tenha aplicação imediata na sua regulação<sup>2</sup>, quando se verificarem lacunas ou omissões nas regras da Convenção, poderá haver aplicação supletiva das regras brasileiras; o que promove a interação desses conjuntos normativos. Assim, justifica-se a interpretação comparativa de seus dispositivos, de modo a permitir que sejam traçados os momentos de aplicação de cada regra, bem como no sentido de tentar auxiliar o julgador nos casos concretos, no que concerne às principais dificuldades a serem enfrentadas.

Há de se ressaltar, entretanto, que a CISG já vem sendo aplicada em contratos internacionais pelos países que a ratificaram há mais de três décadas, de modo que a interpretação de seus dispositivos já vem sendo feita há muito tempo por juristas de todo o mundo. Ademais, a aplicação prática da Convenção também já gerou o estudo e a discussão de suas diretivas na resolução de casos concretos, pelos Tribunais dos diversos países que a adotaram. Assim, no caso brasileiro, será extremamente válida essa experiência internacional, que deve ser levada em conta no sentido de auxiliar os aplicadores do Direito nas situações concretas (tanto na formação dos contratos, quanto na resolução de conflitos pelos Tribunais Comuns ou Tribunais e Câmaras arbitrais<sup>3</sup>); até porque esta é uma das ins-

---

<sup>2</sup> Quando a CISG for aplicável ao contrato o direito interno brasileiro (ou de qualquer outro país), não terá aplicação imediata sobre os pontos regulados pela convenção, na regulação desta relação jurídica. Assim, as normas do direito interno e da convenção, embora **façam parte de um mesmo ordenamento jurídico** (a partir da adesão do Brasil à CISG), elas *guardam âmbitos espaciais e materiais distintos de aplicação: a aplicação de um sistema exclui o outro nos aspectos que regulamenta*. Conforme: Iacyr de Aguiar VIEIRA, «Adesão do Brasil à Convenção de Viena de 1980. Harmonização ou modernização do direito interno da compra e venda?», *Revista de Arbitragem e Mediação*, 33 (Abril 2012) 14.

<sup>3</sup> Muitos dos problemas envolvendo contratos de compra e venda mercantil são resolvidos nos Tribunais e Câmaras Arbitrais. Um dos centros de arbi-

truções da própria Convenção, tal como decorre do seu art. 7.º (1)<sup>4</sup>.

Essa experiência internacional tem revelado, entretanto, que há pontos relacionados com a aplicação da Convenção que permanecem em debate tanto na doutrina, quanto no julgamento de casos concretos. Dentre eles, um dos que continuam suscitando controvérsias e podem gerar dúvidas ao aplicador do Direito brasileiro, tem relação com as obrigações do vendedor relativas à conformidade das mercadorias a serem por ele entregues ao comprador. Embora as partes tenham a liberdade de pactuar quais serão as especificidades que implicarão na conformidade dos bens objeto do contrato de compra e venda, o fato é que, em muitas das vezes, tais questões não restam devidamente convencionadas ou sequer são mencionadas pelas partes no instrumento contratual por elas firmado<sup>5</sup>. Daí a necessidade de uma regular interpretação dos dispositivos legais ligados a essa questão. Ainda mais porque a desconformidade da mercadoria é justamente um dos principais óbices ao regular cumprimento dos contratos e, por consequência, um dos maiores motivos que levam a resolução dos contratos aos Tribunais.

Pelo regime interno, previsto no CCB, há regras gerais que

---

tragem mais importantes na atualidade é o Tribunal Internacional de Arbitragem ligado à Câmara de Comércio Internacional de Paris (CCI). Sobre o centro de arbitragem e os procedimentos ver: Alexandre Soveral MARTINS, «Notas sobre o procedimento de arbitragem segundo o regulamento de arbitragem da Câmara de Comércio Internacional de Paris (CCI)», in *Estudos em homenagem ao Prof. Doutor Jorge de Figueiredo Dias*, vol. 4, Coimbra: Coimbra Editora, 2010, 567-614.

<sup>4</sup> Art. 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.* Neste trabalho, utilizar-se-á predominantemente a versão em português brasileiro da CISG, aprovada pelo Congresso Nacional, por meio do Decreto legislativo n.º 538, de 2012.

<sup>5</sup> M. Rodríguez Fernández assim ressalta: (...) *las partes, en especial el comprador, realizan descripciones generales o no proporcionan la suficiente información respecto de la calidad de las mercaderías, particularmente porque confían por costumbre en la pericia del vendedor.* Maximiliano RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, «La conformidad material de las mercaderías en la convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional. Estado actual de la materia», *Revista@ e-Mercatoria*, 9/1 (2010). Disponível em: <<http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3579660>>, Acesso em Junho de 2013.

se aplicam às obrigações e aos contratos em geral, no que se refere à regularidade dos bens entregues pelo devedor ao credor da obrigação. A CISG, por sua vez, por ser um conjunto normativo mais específico, criado justamente com o intento de regular contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, contém disposições mais precisas e ligadas à solução do caso concreto. Contudo, subsistem controvérsias sobre os pontos que determinam a conformidade ou não das mercadorias.

Nesse contexto, uma questão que merece destaque e permanece em discussão tem relação com a necessidade de observância ou não, pelo vendedor, das regras do país do comprador, no que concerne à conformidade das mercadorias. Tanto o CCB, como a própria CISG não disciplinaram de forma precisa essa questão. Em casos práticos em que esta problemática foi levada aos Tribunais por países que já aplicam a CISG, diferentes interpretações foram levantadas e, embora algumas diretrizes tenham sido lançadas, há posições controversas.

Desse modo, considerando-se a adesão do Brasil à CISG, cumpre traçar, dentro da esfera das obrigações do vendedor, quais as regras relativas à conformidade das mercadorias no Direito Brasileiro e o que prevê a CISG a esse respeito, de modo a contribuir com as diretivas que deverão auxiliar o julgador na solução do caso concreto. Além disso, merece destaque a questão da conformidade das mercadorias com as normas do país do comprador, de modo que se estabeleçam diretrizes para se verificar se há ou não (e em que medidas) obrigação por parte do vendedor nesse sentido.

## **2. QUADRO GERAL DAS OBRIGAÇÕES DO VENDEDOR NO DIREITO BRASILEIRO E NA CISG**

O contrato de compra e venda de mercadorias e as obrigações do vendedor no Direito Brasileiro estão previstos especialmente no CCB. Enquanto diploma legal típico da *Civil Law*, este conjunto normativo traz diretivas gerais sobre essa modalidade contratual, com

o intuito de disciplinar de forma genérica a formação dos contratos e as principais obrigações do vendedor e comprador dele decorrentes. Ademais, a formatação da legislação brasileira leva em consideração qualquer contrato de compra e venda de mercadorias, seja no âmbito interno, seja no caso da compra e venda internacional.

A CISG, por sua vez, foi criada com o objetivo de disciplinar os contratos internacionais. Assim, com o intuito de ampliar ao máximo seu grau de aplicação e buscar a máxima harmonização entre as regras relativas a esses contratos por diferentes países, foi desenvolvida com influências tanto da *Civil law*, como da *Common law*<sup>6</sup>. Este último sistema jurídico, a propósito (especialmente no que se refere às obrigações do vendedor), acabou por contribuir para que o conjunto normativo discipline de forma mais nítida algumas situações práticas, de modo a trazer soluções aos problemas mais comuns verificados nos casos concretos. Assim, a CISG, além de mais completa, está mais próxima do que se verifica de forma corrente na prática do comércio internacional.

Contudo, as diretrizes gerais relativas às obrigações do vendedor dispostas nesses conjuntos normativos, ao menos no que se refere às premissas iniciais, não contêm grandes disparidades. Isso porque, na formatação jurídica dos contratos de compra e venda de mercadorias, independentemente do conjunto normativo que os regulem, há essencialmente duas obrigações primárias que recaem sobre o vendedor; quais sejam, a de (i) *entregar a mercadoria* e (ii) *transferir a propriedade que recai sobre ela*<sup>7</sup>. Dessa forma, tanto o CCB, quanto a CISG tratam, cada qual com suas particularidades, dessas obrigações.

---

<sup>6</sup> A esse respeito Vera Fradera destaca: *Tendo em vista seu caráter internacional e seu objetivo de facilitar a venda de mercadorias entre comerciantes de qualquer latitude, a noção de contrato adotada na Convenção, deveria revestir-se de certas particularidades, de modo a ser aceita e compreendida, tanto por juristas da civil law, como da common law*. VERA FRADERA. «A contribuição da CISG (Convenção de Viena sobre os contratos de compra e venda internacional) para a atualização e flexibilização da noção de contrato no Direito Brasileiro», *Revista de Arbitragem e Mediação*, São Paulo, 34 (Jul. 2012) 44. Daí que se note a conjugação de preceitos ligados a ambos os sistemas jurídicos.

<sup>7</sup> Do mesmo modo que são obrigações primárias (antagônicas) do comprador (i) *as de receber a mercadoria* e (ii) *pagar o preço convencionado entre as partes por ela*.

No CCB, não restam especificadas em uma seção própria as obrigações do vendedor. No entanto, a doutrina, com base nos dispositivos previstos no *Livro das Obrigações* e nos capítulos dos *Contratos em Geral* e do *Contrato de Compra e Venda*, considera que são três as obrigações primárias do vendedor<sup>8</sup>. A primeira encerra justamente as principais obrigações inerentes a qualquer contrato de compra e venda, qual seja, *a entrega da coisa e transferência da propriedade ao comprador* (i) (conforme decorre dos arts. 481.º e 1.267.º do CCB)<sup>9</sup>. As outras duas decorrem da previsão, no Direito interno brasileiro, da responsabilidade do vendedor pela desconformidade material e jurídica das mercadorias entregues ao comprador. Correspondem, portanto, às obrigações de *responder pelos vícios redibitórios*, (ii) ou seja, defeitos que eventualmente sejam revelados após a entrega das mercadorias (art. 441.º e ss.) e *responder pela evicção* (iii), caso a propriedade das mercadorias venha a ser reclamada por terceiro (art. 447.º e ss.). O CCB, todavia, não disciplina de forma específica o que implicará na desconformidade das mercadorias. Estabelece apenas as principais premissas a nortear a reclamação, por parte do comprador, no caso de se verificar essa desconformidade.

A CISG, por sua vez, embora trate das obrigações primárias também previstas no CCB, possui estrutura muito mais completa e, sobretudo, melhor adequada ao cenário internacional. No que se refere às obrigações do vendedor, possui um capítulo próprio com o intuito de disciplinar essa questão (*Capítulo II – Obrigações do vendedor*). Nesse capítulo trata dessas mencionadas obrigações essenciais

---

<sup>8</sup> Por todos ver: Fran MARTINS. *Contratos e obrigações comerciais*. 14.ª ed., Rio de Janeiro: Forense, 1997, 155.

<sup>9</sup> O Código Civil brasileiro atribuiu ao contrato de compra e venda efeitos meramente obrigacionais. Desse modo, o vendedor assume a obrigação de transferir o domínio do objeto do contrato ao comprador (art. 481.º), porém, essa obrigação somente será cumprida com a tradição (cf. art. 1.267.º); isto é, *a entrega da coisa com ânimo de lhe transmitir* (ao comprador) *a propriedade, imitando-o na sua posse para que venha a ter a real e efetiva disponibilidade da mesma* (Conforme: Orlando GOMES, *Contratos*, 18ª. ed., Rio de Janeiro, 1999, 232). A tradição implica na entrega da coisa (bens móveis em geral), ou, em determinados casos, de registro da transferência, em órgão público competente (bens imóveis, por exemplo).



do vendedor, bem como de vários outros aspectos delas decorrentes ou, ainda, ligados à atuação do vendedor na fase inicial de formação do contrato e de execução do que foi entabulado entre as partes.

Assim, logo no primeiro artigo deste Capítulo (art. 30.º), a CISG já estabelece as principais obrigações do vendedor, quais sejam: (i) a entrega da mercadoria, (ii) a transmissão da propriedade que recai sobre ela (embora não discipline os seus efeitos<sup>10 11</sup>), e (iii) a entrega dos documentos relacionados com as mercadorias. Além desses deveres, ainda neste capítulo e, portanto, também parte das obrigações primárias do vendedor<sup>12</sup>, a CISG possui uma seção específica com o objetivo de disciplinar os parâmetros que determinam a regular conformidade material e jurídica das mercadorias a serem entregues ao comprador. Nesse ponto, disciplina, respectivamente, questões relacionadas com o tipo, qualidade e quantidade do objeto da compra e venda (bem como da ausência de acordo entre as partes a esse respeito) e as diretrizes relacionadas com as hipóteses de reivindicação de terceiros aos direitos ligados a essas mercadorias.

As soluções trazidas pela CISG, entretanto, não destoam de

---

<sup>10</sup> Embora no art. 30.º, a CISG mencione como obrigação do vendedor a transmissão da propriedade que recai sobre a mercadoria, não tem como intento regular essa transmissão. No art. 4.º, caput e alinea (b), a Convenção deixa essa premissa expressa: *Art. 4.º* Esta Convenção regula apenas a formação do contrato de compra e venda e os direitos e obrigações do vendedor e comprador *dele emergentes. Salvo disposição expressa em contrário da presente Convenção, esta não diz respeito, especialmente: (...) (b) aos efeitos que o contrato possa ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas.*

<sup>11</sup> Em alguns sistemas jurídicos, da formação do contrato já decorre a transmissão da propriedade da coisa. Em outros (tal como ocorre no Brasil), este efeito não dimana imediatamente da formalização do contrato. Daí que a convenção ressalve a obrigação de *transmissão da propriedade* que recai sobre o contrato. Ver nesse sentido (nota 99): Rui Manuel Moura RAMOS – Maria Ângela Bento SOARES, *Contratos internacionais. Compra e venda. Cláusulas penais. Arbitragem*, Coimbra: Almedina, 1995, 77.

<sup>12</sup> É importante observar, conforme menciona A. M. Morales Moreno, que: *Aunque el artículo 30 CV no mencione directamente la exigencia de conformidad de las mercadorias no ofrece duda que dicha exigencia está incluida en las obligaciones del vendedor. A esta obligación se refieren los artículos 35 y ss. CV.* Luis Díez-Picazo PONCE DE LEON et al., coord., *La compraventa internacional de mercadorias. Comentario de la Convención de Viena*, Navarra: Thomson, 1997, 287.

forma expressiva daquelas que são previstas no CCB. Na maioria das vezes, o que se verifica é que o Direito interno brasileiro possui muito menos disposições a respeito de determinados assuntos, enquanto que a CISG prevê situações práticas diferenciadas (levando-se em conta seu caráter internacional e as diversas possibilidades de omissões contratuais)<sup>13</sup>. Além disso, disciplina de forma bem detalhada os aspectos ligados à conformidade das mercadorias a serem entregues pelo vendedor ao comprador. No que concerne à conformidade material, como no Direito brasileiro essa questão possui pouco substrato legal, importa observar de forma pormenorizada as premissas fixadas na Convenção, identificando quais serão as maiores dificuldades dos operadores do Direito brasileiro quando da aplicação prática desse conjunto normativo.

### 3. A CONFORMIDADE MATERIAL DAS MERCADORIAS

#### 3.1. A conformidade das mercadorias no CCB

O CCB, ao tratar das *obrigações*, traz apenas disposições gerais sobre o dever do vendedor de entregar a coisa, tal como convencionado entre as partes. No *Livro das Obrigações*, resta disposta, nesse sentido, a *obrigação de dar coisa certa* (art. 233.º e ss.), o que no caso da compra e venda de mercadorias, implica na entrega do(s) exato(s)

---

<sup>13</sup> Uma das diferenças entre os conjuntos normativos, nesse sentido, está no fato de que a CISG, além de abordar de forma mais específica os contornos das obrigações do vendedor, trata também da necessidade de entrega de documentos referentes às mercadorias. Não há disposição semelhante no CCB, de modo que não resta expressa no direito brasileiro essa obrigação. No entanto, tendo em vista que a tradição do objeto do contrato de compra e venda no Direito brasileiro implica na entrega do bem com o intento de transmitir a propriedade ao comprador, o fato é que se os documentos são fundamentais para o cumprimento do contrato, haverá por consequência essa obrigação subjacente. Ademais, a doutrina também menciona, como parte das obrigações do vendedor, nos casos em que os documentos são fundamentais ao cumprimento do contrato, a obrigação de sua regular remessa ao comprador. (Nesse sentido: Orlando GOMES. *Contratos*, 232). Além disso, a CISG trata de forma muito mais detalhada, do que o CCB, da inspeção das mercadorias e da conformidade material (características físicas) e jurídica (livre de reclamações de terceiros) do objeto do contrato.

bem(ns) escolhido(s) pelo comprador – bem como *a obrigação de dar coisa incerta* (art. 243.º e ss.). Quanto à coisa incerta, resta disciplinada a necessidade de que a coisa objeto da obrigação seja indicada, ao menos, pelo seu gênero e qualidade. Tais indicadores se prestam a definir, quando do cumprimento do contrato, a adequação do bem ao que foi convencionado entre as partes.

Desse modo, no contrato de compra e venda de mercadorias, a conformidade da mercadoria depende da adequada consonância do que foi entregue com o que resta estabelecido no contrato quanto ao gênero<sup>14</sup> e qualidade da mercadoria. Importa ressaltar, que o dispositivo legal não faz nenhuma menção à quantidade e à espécie ou tipo de mercadoria a ser entregue. Tampouco há menção acerca da necessidade de que a coisa esteja propriamente acondicionada ou embalada segundo determinados critérios; o que pode trazer dúvidas na interpretação do que implicará na adequação da mercadoria para fins de cumprimento contratual.

Ainda a esse respeito, o CCB menciona, de forma indireta, questões sobre a conformidade da mercadoria, ao tratar do vício redibitório (art. 441.º e ss.). Nesses dispositivos, resta consagrada a possibilidade do comprador enjeitar a mercadoria ou reclamar a diminuição do seu valor, nos casos em que forem constados *vícios ou defeitos ocultos, que a tornem imprópria ao uso a que é destinada ou lhe diminuam o valor*. Por tal disposição, é possível concluir, pela via indireta, que há uma obrigação, por parte do vendedor, de entregar a coisa sem vícios ou defeitos (i) que impeçam o seu uso ou (ii) que lhe reduzam o valor. Em verdade, essa disposição acaba por ser a fonte legislativa mais delimitada para determinar a conformidade da mercadoria no Direito brasileiro. Na falta de uma disposição específica, tais parâmetros acabam por ser as principais formas de se determinar, no caso concreto, o cumprimento da obrigação pelo vendedor.

---

<sup>14</sup> A opção do legislador pela nomenclatura *gênero* é alvo de críticas. Isso porque o critério é demasiado amplo para a definição do que deverá ser devidamente entregue ao credor da obrigação. Desse modo, teria sido melhor a opção pelo critério da espécie, bem como a adoção de outros critérios, a fim de melhor especificar o objeto da obrigação.

Não obstante, há mais uma disposição, relativa à conformidade das mercadorias, no Capítulo do CCB destinado, justamente, ao contrato de compra e venda. Ao tratar desta espécie contratual, o diploma legal nacional, no art. 484.<sup>o15</sup>, dispõe que, nos casos (específicos) em que forem utilizadas amostras, protótipos ou modelos, o vendedor terá o dever de entregar as mercadorias em conformidade com tais exemplares.

O que se verifica, todavia, é que a legislação nacional apenas prevê de forma genérica os requisitos que determinarão a (des)conformidade da mercadoria no contrato de compra e venda de mercadorias. Nesse sentido, se as partes não dispõem de forma clara a respeito dos pontos que determinarão a adequação do produto entregue ao que foi convencionado, o problema da desconformidade possui poucos parâmetros para auxiliarem o julgador no caso concreto.

O comércio internacional, entretanto, tem mostrado que as discussões relacionadas com a (des)conformidade das mercadorias são muito mais complexas. Desse modo, a CISG foi elaborada com o intuito de traçar parâmetros sólidos no sentido de se definir o que implicará ou não no cumprimento da obrigação do vendedor em entregar a mercadoria nos moldes adequados ao comprador. Porém, mesmo com o cuidado da Convenção, nesse sentido há diversas questões que permanecem sendo discutidas pelas partes nos Tribunais, de modo que a questão, que no Brasil é pouco explorada pelo Direito interno, precisa ser debatida, no sentido de se propiciar um adequado emprego do que se entende e se aplica, atualmente, no âmbito internacional.

<sup>15</sup> Art. 484.<sup>o</sup> *Se a venda se realizar à vista de amostras, protótipos ou modelos, entender-se-á que o vendedor assegura ter a coisa as qualidades que a elas correspondem. Parágrafo único. Prevalece a amostra, o protótipo ou o modelo, se houver contradição ou diferença com a maneira pela qual se descreveu a coisa no contrato.*

### 3.2. A conformidade das mercadorias na CISG

Nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias em que a CISG for aplicada, as questões que determinarão a conformidade material das mercadorias serão disciplinadas nos termos do disposto na *Seção II (Conformidade das mercadorias e reclamações de terceiros)*, do *Capítulo II (Obrigações do Vendedor)*, da Convenção. As principais diretivas, relativas a esse ponto específico, estão previstas, especialmente, no artigo 35.º da CISG<sup>16</sup>.

Nesse dispositivo, a CISG adotou como regra geral a premissa de que o vendedor possui o domínio das informações e o controle sobre as mercadorias objeto do contrato. Portanto, caberá a ele o ônus da adequação dos produtos ao que foi estabelecido pelas partes quando da formação do contrato. Não obstante, o dispositivo prevê também a hipótese de exclusão da responsabilidade do vendedor (em determinadas circunstâncias); o que transfere para o comprador os (eventuais) ônus decorrentes da inadequação das mercadorias ao que fora ajustado entre as partes<sup>17</sup>. A contraposição dessas hipóteses, na análise do caso concreto, se faz necessária para que se determine de forma correta se a obrigação de entrega da mercadoria em conformidade foi devidamente cumprida pelo ven-

---

<sup>16</sup> A Seção II, nos demais artigos (para além das regras relativas à conformidade material das mercadorias), disciplina questões relacionadas com a responsabilidade do vendedor em caso de desconformidade material das mercadorias; forma e momento de inspeção da mercadoria pelo comprador; bem como das obrigações do vendedor de entrega de mercadorias livres de direitos de terceiros ou gravados por direito de propriedade intelectual.

<sup>17</sup> Conforme observa R. F. Henschel a CISG consagrou o princípio do *caveat venditor* (cuidado vendedor!); o que se justifica tendo em vista que na compra e venda internacional, a distância impede o comprador de ter acesso a mercadoria antes da formalização do contrato, a ponto de poder se habilitar a assumir o risco da (in)adequação do objeto da compra e venda. Contudo, previu a situação oposta, ao prever, em determinados casos do princípio do *caveat emptor* (cuidado comprador!). René Franz HENSCHEL, «Conformity of goods in international sales governed by CISG article 35: caveat venditor, caveat emptor and contract law as background law and as a competing set of rules», *Nordic Journal of Commercial Law*, 1 (2004). Disponível em: <[http://www.njcl.fi/1\\_2004/article2.pdf](http://www.njcl.fi/1_2004/article2.pdf)>, Acesso em: Jun de 2013, 3-4.

dedor<sup>18</sup>. Para uma análise pormenorizada, importa observar de forma mais detalhada as três partes deste dispositivo da CISG.

### 3.2.1. Conformidade das mercadorias no Art. 31.º(1) da CISG

Na primeira parte da regra [art. 35.º (1) da CISG], resta estabelecido que o vendedor, para cumprir a obrigação de entrega das mercadorias em conformidade, deve obedecer ao que foi disposto pelas partes no que concerne à quantidade, qualidade, tipo, formas de acondicionamento e embalagem dos produtos objeto do contrato. Desse modo, o descumprimento do que resta avençado acerca desses parâmetros, pode gerar a responsabilização do vendedor pelos eventuais prejuízos sofridos pelo comprador, consoante a jurisprudência internacional tem se posicionado<sup>19</sup>.

O preceito, conforme destacam R. Moura Ramos e M. A. Bento Soares, *limita-se afinal a realçar, em sede de conformidade das mercadorias, a consabida regra segundo a qual o contrato deve ser pontualmente cumprido*<sup>20</sup>. Em verdade, o devido cumprimento do que foi estabelecido no instrumento contratual é premissa elementar de qualquer contrato e deve ser respeitado (como dever) por cada uma das partes (de acordo com o que for incumbido a cada uma delas)<sup>21</sup>; e o mesmo se

<sup>18</sup> R. F. Henschel afirma nesse sentido: *Article 35 can therefore be considered as a rule in which the principles of caveat emptor and caveat venditor meet. It is only through a careful balancing of these principles that it is possible to decide whether or not a good complies with the contractual obligations or not.* René Franz HENSCHEL, «Conformity of goods in international sales», 3-4.

<sup>19</sup> Ver, nesse sentido, casos jurisprudenciais trazidos pela Comissão das Nações Unidas sobre o Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL), acerca do art. 35(1) da CISG, em que houve descumprimento do que restava expresso no contrato acerca da conformidade da mercadoria. UNCITRAL. *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, New York: United Nations, 2012, 144.

<sup>20</sup> Rui Manuel Moura RAMOS – Maria Ângela Bento SOARES, *Contratos internacionais*, 90.

<sup>21</sup> Trata-se de expressão do princípio do *pacta sunt servanda*. O que, inclusive, está consagrado internacionalmente no art. 1.3 dos princípios do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado Internacional (UNIDROIT). UNIDROIT. *Unidroit principles of international commercial contracts*. 2010. Disponível

verifica neste dispositivo da CISG.

Contudo, ainda que as partes convençionem regras acerca da quantidade, qualidade, tipo, formas de acondicionamento e embalagem das mercadorias no contrato, é certo que pode haver lacunas. Assim, a CISG, no seu art. 35.º(2) (cujos dispositivos serão analisados em sequência), traz orientações sobre a conformidade das mercadorias, que devem ser obedecidas pelo vendedor independentemente do que convençionarem as partes, no intuito de melhor disciplinar a questão no julgamento do caso concreto.

Entretanto, mesmo quando há menção pelas partes sobre os requisitos do art. 35.º(1), ainda há discussão do que efetivamente pretendiam, seja porque o texto não é claro, seja porque se mostra incompleto, de modo a permitir diferentes interpretações [sem solução no art. 35.º(2)]. Assim, na prática, há inúmeros conflitos relacionados justamente ao que as partes efetivamente pretendiam ao estabelecer os parâmetros da mercadoria negociada. Para a resolução dos casos concretos, nesse sentido, é necessário recorrer a outros dispositivos da CISG, que regulam a forma de interpretação do instrumento contratual e da vontade das partes ao entabular o negócio jurídico [e, por consequência, os parâmetros que implicam na (des) conformidade das mercadorias].

A interpretação do contrato está regulada no *Capítulo II – Disposições gerais* da CISG. Dentre os dispositivos ali previstos, um dos que mais influenciam na acepção do que implica na conformidade das mercadorias, consta do art. 8.º da CISG<sup>22</sup>, que consagra a

---

em: <<http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciinte2010-e.pdf>>, Acesso em Junho de 2013.

<sup>22</sup> A CISG foi aprovada no Brasil por meio do Decreto legislativo 538/2012. Este decreto, entretanto, aprovou uma redação (vertida para o português) que contém alguns erros gramaticais que podem trazer dificuldade na interpretação, quando da aplicação da Convenção no caso concreto. Um dos erros é identificado no art. 8.º (1) e (2). A redação em língua inglesa, fornecida pela Organização das Nações Unidas (ONU) é a seguinte: 1) *For the purposes of this Convention statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to his intent where the other party knew or could not have been unaware what that intent was* (2) *If the preceding paragraph is not applicable, statements made by and other conduct of a party are*

observância, na interpretação do contrato, da vontade das partes na sua elaboração e execução. Por meio deste artigo, a CISG adotou um critério subjetivo [art. 8.º(1) da CISG] e um critério objetivo [art. 8.º(2) da CISG] de interpretação. Através do primeiro, o intérprete deve buscar identificar a real vontade de cada uma das partes na elaboração do contrato. Todavia, esse critério deverá ser aplicado apenas nos casos em que a outra parte tome conhecimento desta intenção (por manifestações e condutas tomadas durante a formalização do contrato) ou não possa ignorá-la.

Nos casos em que a parte não tomar ciência das intenções da outra, não será aplicável o critério subjetivo, mas sim o objetivo, que remete para a interpretação que seria realizada por qualquer pessoa razoável, nas mesmas circunstâncias. Nessa tarefa 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* [art. 8.º(3) da CISG].

Dessa forma, além do que consta expressamente no contrato (tal como no caso de obscuridade quanto a algum ponto a respeito do que determinará a conformidade das mercadorias) as *declarações e a conduta* das partes também podem ser consideradas para efeito do cumprimento do estabelecido no art. 35.º(1)<sup>23</sup>. Assim, ao ade-

---

*to be interpreted according to the understanding that a reasonable person of the same kind as the other party would have had in the same circumstances.* No texto aprovado pelo Congresso Nacional brasileiro, adotou-se o seguinte excerto: (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.* Como se verifica, não há uma correspondência fidedigna ao conteúdo da norma em língua inglesa. Ao que parece houve uma confusão quando da elaboração do disposto no inciso (1), com o que resta disposto no inciso (2). Além do que há a repetição desnecessária e confusa de palavras. Caso o texto não seja retificado, o aplicador do direito brasileiro terá que se valer do texto em outro idioma, para a sua regular interpretação.

<sup>23</sup> Nesse sentido Teija Poikela: *The general rule of CISG Article 35 is that the goods must conform to what the parties have agreed upon in the contract, the brevity of which does not immediately reveal its importance. The objective tests contained in the Article*



quar as mercadorias aos moldes do contrato, o vendedor, por ser (ao menos como regra geral) o detentor dessa obrigação, deve observar o que efetivamente se pretendia com a formalização do contrato (no que se refere à quantidade, qualidade, tipo, formas de acondicionamento e embalagem), nos termos do art. 8.º da Convenção.

Este dispositivo pode contribuir fundamentalmente para a definição da conformidade das mercadorias. A título de exemplo, a *Appellationsgericht* (Corte de Apelação Suíça), em um caso envolvendo a compra e venda de um maquinário (destinado à produção de frascos para empacotar mercadorias), aplicando a CISG, considerou justamente as intenções demonstradas pelo comprador durante a formação do contrato, para determinar os parâmetros (de qualidade) que implicavam na conformidade da mercadoria e declarar o incumprimento da respectiva obrigação pelo vendedor. Conforme consta da decisão, o maquinário entregue não produzia a quantidade de frascos que o comprador, durante as negociações, havia demonstrado que almejava. Assim, a *Appellationsgericht* decidiu, com base no art. 8.º(1) da Convenção, que o que havia sido demonstrado como intenção do comprador implicava na determinação da qualidade da mercadoria e, portanto, no regular descumprimento do art. 35.º(1) do mesmo conjunto normativo. Desse modo, o vendedor foi considerado o responsável pela violação fundamental do contrato e, portanto, pelos prejuízos dela decorrentes<sup>24</sup>.

Considerando-se o mesmo exemplo, se a interpretação do contrato fosse literal (ao invés da busca pela vontade das partes), a

---

*are meant to play a subsidiary role in this respect. It must be borne in mind, that the agreement of the parties concerning quality, quantity and description does not need to be express. It may be implied by way of interpretation of their statements and conduct (CISG Art. 8). Specific requirements may be deduced, however, from the purpose and the circumstances of the contract, and from usage even if there is no direct agrément.* Teija POIKELA, «Conformity of goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the international Sale of Goods», *Nordic Journal of Commercial Law*, 1 (2003). Disponível em: <[http://www.njcl.fi/1\\_2003/article5.pdf](http://www.njcl.fi/1_2003/article5.pdf)>, Acesso em: Junho de 2013, 19.

<sup>24</sup> Conforme: Suíça. *Appellationsgericht Basel-Stadt. Caso n.º 16/2007/MEM/chi*. Data da decisão: 26 Set. 2008. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080926s1.html>>, Acesso em: Junho de 2013.

solução poderia ser exatamente contrária. Daí a necessidade de observância, quando da aplicação prática da Convenção, de todo o seu conjunto, bem como do auxílio da jurisprudência internacional.

No Direito brasileiro<sup>25</sup>, a esse respeito [tal como previsto pela CISG no art. 8.º (1)], o art. 112.º do CCB<sup>26</sup> também consagra uma interpretação subjetiva da vontade das partes na elaboração do texto contratual. No entanto, diferentemente do que menciona o dispositivo brasileiro, a CISG deixa claro um limite para essa interpretação. Como mencionado, o critério subjetivo é levado em consideração quando a outra parte sabia ou não podia ignorar a vontade da primeira (conforme suas condutas e declarações). Ademais, a jurisprudência internacional vem exigindo que a parte comprove a(s) manifestação(ões) que indica(m) sua intenção (durante as negociações) ou o fato de que a outra não poderia ignorá-la, para aplicação desse critério de interpretação<sup>27</sup>. Caso contrário, será utilizado o critério objetivo, previsto no art. 8.º(2) da CISG<sup>28</sup>. No Brasil, a ideia de interpretação objetiva do contrato (pelos dispositivos do CCB) não é expressamente subsidiária da interpretação subjetiva, tal como

---

<sup>25</sup> No Direito brasileiro, a interpretação dos contratos não possui seção própria no CCB. O legislador apenas lançou regras gerais, utilizadas pela doutrina e jurisprudência para traçar as bases acerca da interpretação contratual na prática. A respeito do entendimento doutrinário e jurisprudencial acerca do assunto ver: Maria Helena DINIZ. *Curso de Direito Civil brasileiro*, vol. 3, 23.ª ed., São Paulo, Saraiva, 2007, 72-75.

<sup>26</sup> Art. 112.º. *Nas declarações de vontade se atenderá mais à intenção nelas consubstanciada do que ao sentido literal da linguagem.*

<sup>27</sup> A UNCITRAL ressalta essa assertiva ao tratar dos entendimentos jurisprudenciais mais relevantes acerca da CISG: *A party who asserts that article 8 (1) applies — i.e., that the other party knew or could not have been unaware of the former party's intent — must prove that assertion.* UNCITRAL. *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 55.

<sup>28</sup> A UNCITRAL, no que concerne a esse critério objetivo, explicita: *Where it is not possible to use the subjective intent standard in article 8 (1) to interpret a party's statements or conduct, one must resort to "a more objective analysis", as provided for by article 8 (2), which should allow the courts to determine "a presumptive" or "normative" intent. Under this provision, statements and other conduct of a party are to be interpreted according to the understanding that a reasonable person of the same kind as the other party would have had in the same circumstances.* IDEM, 56.

ocorre na CISG. Um critério objetivo na interpretação, todavia (não exatamente nos mesmos moldes em que está disposto na Convenção), pode decorrer do disposto no art. 113.º do CCB<sup>29</sup>, que menciona que os negócios jurídicos deverão ser interpretados conforme a boa-fé e os usos e costumes do lugar de sua celebração. Há de se considerar, entretanto, a boa-fé no seu viés objetivo, tal como propugna a doutrina brasileira<sup>30</sup>.

Ainda no que se refere à adequada interpretação dos critérios que determinarão a conformidade das mercadorias do art. 35.º(1), importa que também se observe o mencionado pelo art. 9.º da CISG. Neste dispositivo resta estabelecido que as partes se vinculam pelos usos e costumes geralmente reconhecidos e observados no comércio internacional, em contratos do mesmo tipo ou no mesmo ramo do comércio de que tinham ou devessem ter conhecimento, bem como pelas práticas que tenham estabelecido entre si.

Este excerto legal também acaba por influir na determinação do cumprimento da citada obrigação. Isso porque, uma vez adotadas determinadas práticas ou costumes pelas partes, é possível que se presuma que, em determinadas circunstâncias, cada uma delas conhecem os requisitos (ou ao menos alguns deles) que implicarão na (des)conformidade da(s) mercadoria(s) objeto do contrato. Ora, se as mercadorias são negociadas amplamente entre os países ou, até mesmo, entre as partes em um interregno de tempo razoável, é possível presumir que as partes já conhecem (pelo menos quanto a alguns aspectos) os parâmetros (que o vendedor costuma fornecer e o comprador costuma exigir) das mercadorias negociadas. Tais práticas e costumes, nesse sentido, podem ser determinantes, na aceção do que implicará no (des)cumprimento das obrigações do vendedor ou do comprador no que atine às questões ligadas à conformidade

---

<sup>29</sup> Art. 113.º. *Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração.*

<sup>30</sup> Nesse sentido ver: Judith MARTINS-COSTA. «A boa-fé como modelo», in *Roma e America. Diritto Romano Comune*, Modena: Mucchi Editore, 2002. Sobre a boa-fé na interpretação dos contratos internacionais ver: José CRETTELLA NETO. *Contratos internacionais do comércio*. Campinas: Millenium Editora, 2010, 320-335.

das mercadorias, conforme já sinalizou a jurisprudência internacional<sup>31</sup>. Além disso, se havia usos e costumes ou práticas adotadas pelas partes, a prova de que uma conhecia a intenção da outra ou não podia ignorá-la, se torna mais fácil, autorizando a interpretação subjetiva do contrato [nos termos do art. 8.º(1) da CISG] tal como mencionado anteriormente.

Há de se ressaltar, ainda, a consagração do princípio da boa-fé na interpretação do contrato pela CISG [conforme consta no seu art. 7.º (1)]. Assim, no caso concreto, a evidência da presença (ou ausência) de boa-fé pelas partes pode auxiliar na interpretação do que efetivamente implicava na conformidade da mercadoria negociada. No Direito brasileiro, tanto a observância dos *usos do local onde é realizado o negócio* (um dos pontos trazidos pelo art. 9.º da CISG, destacado anteriormente), quanto o *princípio da boa-fé* (do art. 7.º da CISG) são consagrados pelo CCB (no seu artigo 113.º outrora men-

<sup>31</sup> Em uma compra e venda de peixe congelado (carapau) entre um comprador Russo e um vendedor Dinamarquês, a *Sø og Handelsretten* (Corte Comercial Marítima dinamarquesa) considerou os costumes comerciais, para definir a conformidade da mercadoria negociada. As partes durante a negociação se referiram ao tipo de peixe congelado, por uma designação em latim (*Trachurus Symmetricus Murphyi*). Após a entrega da mercadoria, entretanto, o comprador Russo afirmou não tratar-se do tipo de peixe que almejava adquirir. A Corte observou, todavia, que as partes já haviam negociado peixe utilizando-se da sua designação em latim em outras oportunidades, bem como que este era um costume comum no comércio internacional de peixe (o que autoriza a sua aplicação na interpretação do contrato, conforme dispõe o art. 9.º da CISG). Desse modo, considerou as mercadorias em conformidade com o contrato. DINAMARCA. *Sø og Handelsretten*. *CLOUT n.º 997, Caso n.º H-0126-98*. Data da decisão: 31 Jan. 2002. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020131d1.html>>, Acesso em: Junho de 2013. Em outro caso envolvendo a compra e venda de madeira entre um vendedor alemão e um comprador austríaco, a *Oberster Gerichtshof* (Suprema Corte Austríaca), com base no art. 9.º da CISG, reconheceu como usos comerciais aplicados ao contrato os *Tegernseer Gebräuche* (costumes reconhecidos e amplamente utilizados na comercialização de madeira entre Alemanha e Áustria). Desse modo, a definição da corte no que atine às regras relacionadas à conformidade da mercadoria (neste caso ao prazo para a reclamação da desconformidade por parte do comprador), observou a orientação dos *Tegernseer Gebräuche*. ÁUSTRIA. *Oberster Gerichtshof*. *CLOUT n.º 425, Caso n.º 10 Ob 344/99g*. Data da decisão: 21 Mar. 2000. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000321a3.html>>, Acesso em: Junho de 2013.

cionado); de modo que não deve haver grande dificuldade de interpretação da CISG, pelos aplicadores do direito no Brasil, no que se refere a estes pontos.

Importa acrescentar, ademais, que a CISG se dirige à compra e venda internacional de mercadorias. Nesse sentido, a interpretação da Convenção, demanda a observância de seu caráter internacional e a uniformidade na sua aplicação [conforme determina o art. 7.º(1) da CISG]. Desse modo o julgador do caso concreto deve se abster de interpretar o contrato com a influência do seu Direito interno, prezando pelos enunciados da própria Convenção<sup>32</sup> e da prática e jurisprudência internacional, justamente no sentido de promover a uniformização do entendimento relacionado com as suas normas.

Não obstante, a Convenção consagra, também, a possibilidade de aplicação de princípios gerais do Direito Internacional ou, ainda, se necessário, de princípios de Direito interno (de acordo com a lei aplicável segundo as regras de Direito Internacional Privado) [conforme dispõe o art. 7.º(2) da CISG]. Nessa linha, deve se destacar os princípios criados pelo Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado Internacional (UNIDROIT)<sup>33</sup>, cuja aplicação, no caso da CISG, é amplamente aceita na prática internacional<sup>34</sup>.

---

<sup>32</sup> A esse respeito ver: Vera FRADERA, «A contribuição da CISG (Convenção de Viena sobre os contratos de compra e venda internacional) para a atualização e flexibilização da noção de contrato no Direito Brasileiro», 2.

<sup>33</sup> O UNIDROIT é uma organização intergovernamental independente que busca harmonizar as regras de direito internacional privado, criando conjuntos normativos que facilitem as relações comerciais entre partes de diferentes países. Um dos principais instrumentos criados pelo organismo é chamado *Unidroit principles of international commercial contracts*. Trata-se de um conjunto de princípios, utilizado com frequência na prática comercial internacional. A aplicação do conjunto normativo aos contratos regidos pela CISG se viabiliza por meio do art. 7.º da CISG e é amplamente pelos Tribunais dos diferentes países que aplicam a Convenção atualmente.

<sup>34</sup> Dentre as diversas premissas trazidas no conjunto normativo aplicáveis à questão em análise destacam-se (no que atine a este ponto), o princípio da boa-fé e lealdade entre as partes (art. 1.7), princípio do *venire contra factum proprium*

Todas essas diretivas também contribuem para a adequada interpretação do que implica na conformidade das mercadorias; ou seja, na determinação do que restou efetivamente convenicionado entre as partes quanto à quantidade, qualidade, tipo e formas de acondicionamento e embalagem das mercadorias [conforme previstos no art. 31.º (1) da CISG]<sup>35</sup>. Como no Direito interno brasileiro o CCB trata da compra e venda em geral (seja no âmbito interno ou internacional), essas diretivas, sobretudo quanto à uniformização da Convenção e adoção de princípios gerais do Direito Internacional, devem ser observadas na aplicação, pelos operadores do Direito brasileiro, da CISG no Brasil.

### 3.2.2. Conformidade das mercadorias no Art. 35.º(2) da CISG

Tal como outrora mencionado, a Convenção de Viena, embora fixe ao vendedor a obrigatoriedade de adequar as mercadorias ao que restou avençado no contrato, traz, também, alguns critérios que devem ser seguidos independentemente de qualquer acordo firmado acerca da qualidade, tipo e acondicionamento do objeto do contrato. Assim, nos casos de lacuna ou de efetiva ausência de acordo expresso sobre os parâmetros que implicam na conformidade das mercadorias, o artigo 35.º(2)<sup>36</sup> estabelece condições mínimas,

(art. 1.8), princípio da adoção dos usos e práticas adotadas entre as partes (art. 1.9), princípio da observância da intenção das partes e da interpretação das manifestações e outras condutas (art. 4.1 e 4.2), princípio da aplicação (na interpretação) das circunstâncias de cada caso concreto (art. 4.3), princípio da cooperação entre as partes (art. 5.1.3), entre muitos outros. Conforme: UNIDROIT. *Unidroit principles of international commercial contracts*.

<sup>35</sup>Tais dispositivos contribuem também para a interpretação da vontade das partes, bem como do que restou estabelecido entre as partes, no que se refere à aplicação do art. 35.º(2) e (3) da CISG (que serão abordados em sequência), assim como a todos os dispositivos da Convenção.

<sup>36</sup>Neste dispositivo do decreto legislativo 538/2012 (que aprovou a redação, traduzida para o português, da Convenção), também se verificam falhas que podem trazer confusão ao aplicador do Direito no caso concreto. A primeira parte do dispositivo foi traduzida da seguinte forma: (2) *Salvo se as partes houverem acordado de outro modo, as mercadorias não serão consideradas conformes ao contrato salvo se:(...)*. O uso, na mesma sentença do vocábulo “salvo” (no início e no final do

que devem ser observadas, para o cumprimento desta obrigação.

De acordo com o dispositivo as mercadorias devem: (i) ser adequadas ao uso para o qual mercadorias do mesmo tipo normalmente se destinam [art. 35.º (2)(a)]; (ii) ser adequadas a algum uso especial que, expressa ou tacitamente, tenha sido comunicado ao vendedor no momento da conclusão do contrato (salvo exceções) [art. 35.º(2)(b)]; (iii) possuir as qualidades das amostras ou modelos de mercadorias que o vendedor tiver apresentado ao comprador [art. 35.º(2)(c)]; (iv) estar embaladas ou acondicionadas na forma habitual para aquelas mercadorias ou, na falta de referência, de modo apropriado à sua conservação e proteção [art. 35.º(2)(d)]<sup>37</sup>.

O art. 35.º(2), afinal, estabelece critérios relacionados com a qualidade, função e embalagem das mercadorias que se presumem como incorporados aos contratos de compra e venda internacional; ou seja, padrões que vinculam o vendedor, mesmo sem acordo expresso nesse sentido<sup>38</sup>. Contudo, caso as partes entendam por bem afastar esses critérios, o próprio art. 35.º(2) **ressalva essa possibilidade**, além de que esta faculdade também é assegurada pelo art. 6.º da CISG (que confere às partes a possibilidade de excluir a aplicação da Convenção, bem como derrogar ou modificar qualquer de suas dis-

---

dispositivo) traz confusão. O dispositivo em inglês é redigido da seguinte forma: *Except where the parties have agreed otherwise, the goods do not conform with the contract unless they: (...)* A ideia do excerto, como se verifica, é apontar os casos em que as mercadorias estarão em conformidade, bem como ressaltar a possibilidade de que as partes convençionem de modo diferente do que resta transcrito no dispositivo. Em caso de dúvidas, o aplicador do Direito brasileiro, deverá se valer de versões da CISG em outros idiomas.

<sup>37</sup> Como se verifica, os critérios apontados nos números (i) e (iv) se aplicam a todos os contratos. Os de números (ii) e (iii) em casos específicos delimitados pela própria regra.

<sup>38</sup> Conforme: UNCITRAL. *Digest of case law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 145.

posições, desde que observado o art. 12.º da CISG<sup>39</sup>)<sup>40</sup>.

São dois os critérios implícitos aplicados a qualquer contrato regido pela CISG; o das alíneas (a) e (d) do art. 35.º(2) do conjunto normativo. O primeiro deles estabelece que a mercadoria deve ser adequada ao uso para o qual outras mercadorias do mesmo tipo normalmente se destinam. Assim, se a mercadoria, ao ser analisada pelo comprador ou até mesmo *a posteriori* (desde que observado o art. 39.º da CISG), se apresentar inadequada ou eivada de defeitos que a impeçam de ser utilizada para o seu fim essencial, a hipótese de desconformidade do art. 35.º(2) **poderá ser configurada**. A título de exemplo, uma máquina destinada ao corte de chapas de aço deve ser capaz de cortá-las; uma cola própria para solas de sapato deve ser capaz de manter as partes do calçado devidamente coladas. Há diversos casos jurisprudenciais que ilustram e reafirmam essa premissa, sobretudo nas hipóteses de vícios nas mercadorias ou em caso de falhas apresentadas durante o uso dos produtos, relacionadas com o resultado que dele se esperava<sup>41</sup>.

O dispositivo, entretanto, não tem o condão de exigir que as mercadorias sejam as melhores ou que não possuam nenhuma falha. Apenas ressalva que deve cumprir os objetivos que normalmente delas se esperariam. Todavia, embora a regra expresse a necessi-

---

<sup>39</sup> O art. 12.º da CISG estabelece: *Não se aplicará qualquer das disposições dos artigos 11 e 29, ou da Parte II desta Convenção, que permita a celebração, alteração ou rescisão do contrato de compra e venda, ou a proposta, aceitação ou qualquer manifestação de intenção, por outra forma que não a escrita, quando uma das partes tiver seu estabelecimento comercial em Estado Contratante que tenha feito a declaração no artigo 96 desta Convenção. As partes não poderão derogar nem modificar o efeito do presente artigo.*

<sup>40</sup> R. M. M. Ramos e M. A. B. Soares criticam a primeira parte do dispositivo no art. 35.º(2). Isso porque, se há uma norma geral, no art. 6.º da CISG, que permite a exclusão, derrogação ou modificação de dispositivos da Convenção, não há necessidade de repetição do mesmo comando legal em outros artigos. Essa repetição, **segundo os autores, pode inclusive suscitar dúvidas sobre a possibilidade de afastar a aplicação de outros dispositivos que não contenham o mesmo preceito**. Ver especificamente nota (129), em Rui Manuel Moura RAMOS – Maria Ângela Bento SOARES, *Contratos internacionais*, 90/91.

<sup>41</sup> Conforme: UNCITRAL. *Digest of case law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 145.



dade de que as mercadorias cumpram os fins a que normalmente se destinam, não menciona quais os parâmetros que determinarão as qualidades mínimas que devem possuir. Nesse sentido, um produto entregue pelo vendedor pode ser capaz de realizar o fim a que se destina e, no entanto, apresentar baixíssima qualidade; o que pode suscitar no comprador a intenção de rejeitar a mercadoria. Nessas situações, já que não há dispositivo a esse respeito na CISG, caberá ao julgador a tarefa de buscar dispositivos outros, nos princípios de Direito Internacional ou no Direito interno dos países envolvidos, nos termos do art. 7.º da CISG, para definir a questão.

Embora alguns países possuam dispositivos normativos sobre as qualidades mínimas das mercadorias [o que pode servir nos termos do art. 7.º(2) da CISG, como meio de preenchimento da lacuna da Convenção] em muitos outros a questão permanece indefinida ou é disciplinada<sup>42</sup> de forma genérica (tal como no Brasil<sup>43</sup>). Para auxiliar a resolução do caso concreto, nesse sentido, a doutrina, com base na experiência jurisprudencial internacional (que já decidiu com auxílio de diferentes legislações, bem como dos princípios de Direito Internacional), fixou três posições<sup>44</sup> que podem amparar a definição da conformidade da mercadoria em caso de falta de

---

<sup>42</sup> *The Convention provides that, absent party agreement to the contrary, goods must be “fit for the purposes for which goods of the same description would ordinarily be used”(...)* On the other hand, what it does positively require in terms of a minimum quality level remains unresolved. Adam M. GIULIANO, «Non-conformity in the Sale of Goods between the United States and China: The New Chinese Contract Law, the Uniform Commercial Code, and the Convention on Contracts for the International Sale of Goods», *Florida Journal of International Law*, 2006. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/giuliano.html>>, acesso em: Junho de 2013, 10.

<sup>43</sup> No CCB, a norma mais próxima relacionada com os critérios de qualidade da mercadoria é o art. 244.º, relativo a obrigação de dar coisa incerta: *Nas coisas determinadas pelo gênero e pela quantidade, a escolha pertence ao devedor, se o contrário não resultar do título da obrigação; mas não poderá dar a coisa pior, nem será obrigado a prestar a melhor.* O dispositivo, como se verifica apenas obriga o vendedor (no caso do contrato de compra e venda) de não entregar a pior. Porém não estabelece critérios objetivos para auxiliar a determinação da qualidade da mercadoria no caso concreto.

<sup>44</sup> Conforme: Adam M. GIULIANO, «Non-conformity in the Sale of Goods between the United States and China», 10.

menção pelas partes de critérios qualitativos, bem como de substrato legal expresso a esse respeito.

Pela primeira posição, as mercadorias atenderão os padrões mínimos de qualidade, caso se comprove que são *passíveis de comercialização*, ou seja, que podem ser revendidas pelo comprador. Pelo segundo posicionamento, as mercadorias estarão em conformidade se restar devidamente demonstrado que possuem uma *qualidade mediana*. Pela última posição, por fim, afirma-se que as mercadorias, para estarem em conformidade, devem possuir *qualidade razoável*; ou seja, estar dentro de determinados padrões, considerando-se as peculiaridades do país do comprador e do vendedor, bem como das negociações realizadas. Existem decisões jurisprudenciais que adotam os diferentes meios de interpretação<sup>45</sup>, de modo que não há uma definição jurisprudencial precisa sobre qual seria a mais adequada.

O último posicionamento, entretanto, parece se adequar melhor aos propósitos fixados pelo conjunto normativo, pois se adapta de forma mais coerente ao regime por ele proposto. Isso porque se serve do critério *da razoabilidade*<sup>46</sup> que está fortemente presente na CISG<sup>47</sup>. Não obstante, qualquer que seja o posicionamento adotado na aplicação do dispositivo, hão de ser observadas, também, as premissas de interpretação fixadas pelo art. 8.º, [especialmente no inci-

<sup>45</sup> Ver: Maximiliano RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, «La conformidad material de las mercaderías en la convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional. Estado actual de la matéria», 25.

<sup>46</sup> O critério da razoabilidade está presente em vários dispositivos da Convenção. Os arts. 8(1), 8(2), 8(3) e 25 tratam de *pessoa razoável*. Os arts. 18.º, 33.º(c), 39.º, 43.º, 46.º(2), 46.º (3), 47.º, 48.º (2), 49.º (2)(a), 49.º(2)(b), 63.º, 64.º(2) (a), 65.º(1), 65.º(2), 73.º(2) e 79.º(4) tratam de *prazo razoável*. O art. 38.º trata de *oportunidade razoável*. O art. 44.º menciona a *justificativa razoável*. O art. 48.º(1) fala em *demora não razoável* e *incerteza não razoável*. Os arts. 72.º e 88.º(1) tratam de *antedência razoável*. Os arts. 16.º(b), 35.º, 46.º(3), 60.º, 76.º(2), 79.º(1), 88.º(1) tratam, ainda, da razoabilidade no comportamento, tomada de decisões, realização de determinadas ações, entre outras.

<sup>47</sup> Adam M. Giuliano, afirma que por este critério busca-se revelar as qualidades que estão implícitas no contrato; ou seja, do modo como é possível se interpretar que as partes acordaram acerca da qualidade da mercadoria. Conforme: Adam M. GIULIANO, «Non-conformity in the Sale of Goods between the United States and China», 10.

so (3)] e art. 9.º da CISG; ou seja, que se levem em consideração as particularidades e as circunstâncias de cada caso concreto<sup>48</sup>.

Além dessa norma geral acerca da conformidade das mercadorias há, também, disposição legal aplicável a qualquer contrato de compra e venda regulado pela CISG, no art. 35.º(2)(d). A regra estabelece a obrigação do vendedor de embalar ou acondicionar as mercadorias, na forma como habitualmente o são mercadorias do mesmo tipo. O dispositivo estabelece, ainda, que se não houver forma habitual para a embalagem ou acondicionamento, que as mercadorias devem ser entregues de modo apropriado à sua conservação e proteção.

Não há grandes problemas de interpretação deste dispositivo. Uma vez que foi realizado o contrato de compra e venda, independentemente de qualquer acordo entre as partes, há a obrigatoriedade de entrega das mercadorias devidamente acondicionadas e embaladas. É ressalvada às partes, todavia, a possibilidade de excluir a aplicação da regra, tal como faculta o art. 6.º da CISG, bem como o de estabelecer formas específicas para a disposição das mercadorias ao serem entregues, nos termos do art. 35.º(1) do mesmo conjunto normativo. Nesses casos, entretanto, tal como mencionado anteriormente, há a necessidade de menção expressa no contrato das formas como tais mercadorias devem ser entregues ou que tenha havido manifestações ou condutas do comprador (passíveis de serem comprovadas) que denotem a necessidade de entrega das mercadorias dentro de determinadas condições.

No direito interno Brasileiro, não há norma específica que

---

<sup>48</sup> Outra dúvida que é colocada acerca da interpretação deste dispositivo tem relação com a observância dos critérios qualitativos geralmente seguidos no país do vendedor ou do comprador, para se determinar se a mercadoria é adequada. Luís de Lima Pinheiro, ao tratar dessa problemática, afirma que deve se buscar interpretar a vontade das partes, conforme o contrato e subsidiariamente os usos do comércio que sejam observados no círculo a que cada uma das partes pertence. Na falta dessas balizas, não há uma regra geral, de modo que deverão observar-se as circunstâncias de cada caso concreto. Luís de Lima PINHEIRO. *Direito comercial internacional. Contratos comerciais internacionais. Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias. Arbitragem internacional*, Coimbra: Almedina, 2005, 282.

trate dos critérios gerais (de tipo, qualidade, acondicionamento e embalagem) exigíveis para qualquer mercadoria, independentemente de acordo entre as partes. A única previsão que pode suscitar reclamação semelhante àquelas previstas no art. 35.º(2)(a) e (d) da CISG é a do vício redibitório, disciplinada nos arts. 441.º e ss. do CCB. Porém, como outrora mencionado, a previsão legal não é tão precisa quanto à da Convenção, pois apenas disciplina a possibilidade de rejeição ou reclamação para a redução do preço, quando os defeitos encontrados nas mercadorias *impeçam o seu uso* ou lhe *diminuem o valor*. Ou seja, não são tão específicos quanto a CISG. Desse modo, o art. 35.º(2), **no caso brasileiro, deve ser observado atentamente** pelos aplicadores do Direito, no caso concreto. Além do que, pode, inclusive, influenciar positivamente a adoção de critérios mais objetivos pelo julgador brasileiro, na aplicação do Direito interno.

Para além dessas premissas aplicáveis a qualquer contrato, há também duas regras específicas, que se dirigem a contratos com algumas particularidades relacionadas com a conformidade das mercadorias, quais sejam, as previstas no art. 35.º(2) (b) e (c) da CISG.

A alínea (b) do art. 35.º(2) se destina aos casos em que as mercadorias objeto do contrato **têm uma destinação especial** (diferente daquelas para as quais normalmente se destina). Segundo menciona o dispositivo, se o comprador informar expressa ou tacitamente ao vendedor este propósito específico, estará ele obrigado a adequar a mercadoria para essa destinação especial. A título de exemplo, se um vendedor fornece peças para maquinários (comuns) e for informado pelo comprador de que essas peças serão utilizadas em um maquinário (diferenciado) que atinge elevadas temperaturas, (caso formalize o contrato) terá que adequar o produto a essa nova situação. Ou seja, deverá tomar as providências para que as peças ofereçam uma resistência diferenciada, considerando-se a variação de temperatura devidamente informada pelo comprador.

Contudo, normalmente no momento da conclusão do contrato, o comprador fornece ao vendedor apenas informações genéricas, no sentido de identificar as mercadorias que pretende adquirir

rir; de modo a omitir questões relacionadas com a sua destinação<sup>49</sup>. Essa prática, no mais das vezes, acaba por suscitar diversas disputas entre as partes, pois, se há um propósito específico para a mercadoria que exige uma alteração nas suas características não realizada pelo vendedor, há grandes chances de que ela seja rejeitada pelo comprador.

A título de exemplo, em um caso envolvendo a compra e venda de tampos metálicos para rede de esgoto, justamente a falta de informações (que deveriam ter sido fornecidas pelo comprador) quanto aos fins para os quais a mercadoria seria destinada, resultou na impossibilidade de responsabilização do vendedor (por esta alegação). A *Audiencia Provincial Barcelona*, (após verificar que a CISG era aplicável ao caso, pois envolvia um comprador português e vendedor espanhol), entendeu, com base no art. 35.º(2)(b), que se o comprador precisava que a mercadoria tivesse medidas diferenciadas (pois seria utilizada em vias de trânsito de veículos), precisava ter cientificado o vendedor desta particularidade. A Corte entendeu que embora o vendedor tivesse conseguido qualificação internacional para os seus produtos (ISO 9001), isso não significava que a mercadoria precisava atender padrões específicos, não normalmente esperados para aqueles produtos. Além disso, o vendedor havia fornecido catálogo ao comprador em que não constavam os detalhes necessários para os fins almejados por este, de modo que ele deveria ter informado sobre os propósitos para os quais adquiria a mercadoria, o que não logrou comprovar<sup>50</sup>.

Desse modo, recomenda-se, na elaboração do contrato, que o comprador observe todas as particularidades que as mercadorias

---

<sup>49</sup> Conforme: Teija POIKELA, «Conformity of goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods», 42/43.

<sup>50</sup> Neste caso, embora por essa alegação o vendedor não tenha sido responsabilizado, ficou comprovado que houve outras falhas técnicas, não relacionadas com este propósito específico, que motivavam a quebra substancial do contrato (art. 25.º da CISG). Conforme: ESPANHA. Audiencia Provincial Barcelona. *CLOUT* n.º 553, Caso n.º 862/2003-B. Data da decisão: 28 Abr. 2004. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040428s4.html>>, Acesso em: Junho de 2013.

precisam reunir (para além daquelas que apresentam, para os fins a que normalmente se destinam). Aliás, é possível afirmar, nesse sentido, que quanto maiores forem as informações fornecidas pelo comprador ao vendedor, maiores serão as responsabilidades deste no sentido de adequação das mercadorias.

No entanto, como se tem verificado da experiência jurisprudencial, se houve informação por parte do comprador acerca do fim a que se destinavam as mercadorias, mesmo que de forma não expressa (porém suficientemente comprovada), há a obrigação e, por consequência, a possibilidade de responsabilização do vendedor, em caso de sua não adequação ao(s) propósito(s) específicos(s) apontado(s). Tal assertiva se aplica inclusive às *condutas* e *manifestações* do comprador ao entabular o negócio, conforme decorre do próprio art. 35.º(2)(b), que ressalva a expressão “informação tácita”, bem como do art. 8.º, ambos da CISG.

A regra, entretanto, prevê uma exceção. Segundo se extrai do dispositivo, o vendedor não será responsável pela desconformidade das mercadorias, se as circunstâncias do caso concreto denotarem que o comprador não confiava ou era irrazoável que confiasse, na competência e julgamento do vendedor. **Ou seja, se restar comprovado que o vendedor não possuía conhecimentos ou habilidades necessárias para determinar as especificidades das mercadorias, bem como que o comprador sabia ou não podia ignorar essa falta de conhecimento, não há como se exigir do vendedor que atenda corretamente os parâmetros pretendidos pelo comprador.**

Essa exceção se presta a resguardar ao vendedor uma margem de segurança na negociação, ligada a eventuais particularidades técnicas extremamente específicas exigidas para determinados produtos. Nesse sentido, se o comprador possui maior experiência que o vendedor no que se refere à mercadoria negociada e precisa que atenda determinados padrões técnicos muito específicos, deve comunicar ao vendedor e se assegurar de que tais requisitos podem ser por ele atendidos. Trata-se, afinal, de uma das hipóteses, mencionadas anteriormente, em que recai sobre o comprador o ônus dos

eventuais prejuízos em caso de desconformidade das mercadorias<sup>51</sup>.

No Direito brasileiro, também não há regra própria para os casos em que há uma particularidade técnica específica. Logo, ao menos a princípio<sup>52</sup>, deve haver convenção das partes nesse sentido, para que tal particularidade seja interpretada como obrigação do vendedor. Em razão disso se faz necessária, ao aplicador do Direito brasileiro, a análise de forma pormenorizada deste dispositivo, bem como da jurisprudência internacional acerca do assunto. Ademais, no Direito brasileiro o critério da *razoabilidade* também é pouco utilizado. Embora apareça em alguns preceitos do CCB, o conceito não tem previsão expressa nos dispositivos ligados à compra e venda de mercadorias, tampouco no que se refere aos critérios que determinarão a sua conformidade. O que também exigira uma análise pormenorizada e comparativa quando da interpretação da CISG no Brasil.

O art. 35.º(2)(c) da CISG, por fim, também trata de um caso específico. Por meio do dispositivo, o vendedor estará obrigado a entregar as mercadorias na mesma qualidade das amostras ou modelos que tiverem sido apresentadas ao comprador. Neste caso, não há grande dificuldade de interpretação. Se houve um exemplar utilizado para a formalização do negócio, não há dúvidas de que as mercadorias objeto do contrato devem com ele se coadunar.

No caso do Direito brasileiro há, também, como outrora mencionado, norma no mesmo sentido. O CCB estabelece a obrigatoriedade de o vendedor adequar as mercadorias entregues às *amostras, protótipos ou modelos* por ele apresentados. Além disso, o excerto legal ressalva que os itens utilizados na demonstração prevalecem na determinação da qualidade das mercadorias, mesmo que haja descrição diversa no instrumento contratual firmado entre as partes. Nesse sentido, não deve haver grande dificuldade de interpretação por

---

<sup>51</sup> Conforme apontado anteriormente, trata-se nesse caso da consagração do princípio do *caveat emptor*. Conforme notas 17 e 18 supra.

<sup>52</sup> A não ser que a parte logre comprovar que as partes vinham convencionando condições nesse sentido e a interpretação do contrato, nos termos do art. 112.º do CCB, subsidiar entendimento nesse sentido.

parte dos aplicadores do Direito brasileiro, na interpretação do dispositivo do art. 35.º(2)(c) da CISG.

### 3.2.3. A exceção do 35(3) da CISG

O art. 35.º(3) da CISG traz mais uma hipótese de contraposição das obrigações das partes do contrato, no que se refere à conformidade das mercadorias [tal como a segunda parte do art. 35.º(2)(b)]<sup>53</sup>. Trata-se da possibilidade de exclusão da responsabilidade do vendedor, em caso de descumprimento das obrigações contidas nas alíneas (a) a (d), do art. 35.º(2). Essa hipótese configura os casos em que o comprador sabia ou não podia ignorar a desconformidade das mercadorias negociadas (nos termos das referidas alíneas).

Assim, se o comprador estava ciente de que as mercadorias apresentavam algum defeito ou não poderia ignorá-lo, não pode imputar essa responsabilidade ao vendedor. Presume-se que, por dar continuidade ao negócio, mesmo com a desconformidade das mercadorias, o comprador as aceitou tal como se encontravam. A regra, todavia, trata apenas das alíneas do art. 35.º(2) da CISG, sem fazer qualquer menção à obrigação contida no art. 35.º(1) do conjunto normativo. Assim, não é possível, pela via do art. 35.º(3), pleitear-se a exclusão da responsabilidade do vendedor em caso de desconformidade da qualidade, quantidade, tipo ou forma de condicionamento, devidamente convencionadas entre as partes, sob a alegação de que o comprador sabia ou não podia ignorar esses defeitos.

Todavia, ao estudar o assunto, R. F. Henschel destaca que mesmo sem estar coberta pela previsão do art. 35(3), quando as partes convencionarem os critérios que determinarão a conformidade das mercadorias [nos termos do art. 35.º(1)], é necessário que se observem, para além do que resta expresso no contrato, suas *condutas* e *manifestações* durante a negociação. Desse modo, ainda que não se fale na exclusão de responsabilidade do art. 35.º(3), se res-

<sup>53</sup> Mais uma hipótese de contraposição entre os princípios do *caveat emptor* e do *caveat venditor*. Conforme notas 17, 18 e 51 supra.



tar comprovado que o comprador estava ciente de que as mercadorias seriam entregues de uma forma diferente do que inicialmente havia sido pactuado, há a possibilidade de que o vendedor não seja responsabilizado, considerando-se as regras de interpretação dos arts. 8.º e 9.º da CISG<sup>54 55</sup>.

No Brasil, embora não exista previsão equivalente no CCB, é possível aplicar-se solução semelhante, **com base nas regras de interpretação dos contratos** e, sobretudo, no art. 422.<sup>56</sup> do referido diploma legal, que prevê a probidade e a boa-fé das partes na conclusão e execução dos contratos. Desse modo, se o comprador sabia ou não podia ignorar alguma desconformidade das mercadorias e, mesmo assim, deu continuidade ao contrato, não há como forçar a imputação de responsabilidade ao vendedor por eventuais prejuízos.

#### 4. AS REGRAS DO PAÍS DO COMPRADOR E A OBRIGAÇÃO DE ENTREGA DE MERCADORIAS EM CONFORMIDADE

Um dos pontos que contém divergentes opiniões na doutrina e jurisprudência relacionadas com o tema aqui tratado tem relação com a necessidade (ou não) de o vendedor atender regras específicas do país de destino, relativas à circulação e consumo dos produtos objeto do contrato. Assim, se as mercadorias, ao chegarem ao país do comprador, revelarem-se inadequadas pelas normas ali vigentes, o vendedor deve ou não ser o responsável pelos prejuízos decorrentes da desconformidade?

Pois bem. Caso as partes tenham fixado os critérios de-

---

<sup>54</sup> Acerca do assunto ver: René Franz HENSCHEL. “Conformity of goods in international sales governed by CISG article 35.º: caveat venditor, caveat emptor and contract law as background law and as a competing set of rules”, 8-13.

<sup>55</sup> Há de se ressaltar, entretanto que se houver má-fé do vendedor, ao omitir algum defeito da mercadoria e tentar demonstrar que o comprador não podia ignorá-lo, não há que se falar em exclusão de sua responsabilidade (cf. arts. 7.º(1) e 40.º da CISG). **Mesmo devendo saber da desconformidade, há de se proteger antes o comprador desatento, do que o vendedor de má-fé.**

<sup>56</sup> Art. 422.º. *Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.*

mandados por esses conjuntos normativos durante as negociações [nos termos do art. 35.º(1) da CISG], não há dúvidas de que há a necessidade de cumprimento das regras, pelo vendedor. Ora, se o comprador comunicou ao vendedor de que as mercadorias deviam se adequar a determinados requisitos (específicos do país de destino) e levou ao seu conhecimento os detalhes dessas regras, é sua obrigação (do vendedor) dar regular cumprimento ao contrato.

A dúvida remanesce, todavia, quando as partes não trazem essas questões devidamente pautadas no contrato. Embora a Convenção tenha disciplinado parâmetros para a adequação das mercadorias, independentemente de convenção entre as partes [art. 35.º(2)], não há definição expressa quanto à obrigatoriedade (ou não) de o vendedor se ater à **legislação do país de destino, na adequação do objeto do contrato de compra e venda.**

Não obstante, já houve o enfrentamento da questão pelos Tribunais de diversos países, com base nas diretivas gerais da regra e dos outros preceitos gerais da Convenção. Contudo, o tema ainda gera controvérsias, o que mantém a necessidade de reflexão e debate a esse respeito; especialmente no caso da recente recepção do conjunto normativo pelo Brasil, onde não há normas internas específicas, que possam auxiliar a resolução da problemática trazida por essa lacuna.

Um dos mais importantes e mais citados casos jurisprudenciais acerca do assunto envolveu a compra e venda de mexilhões neozelandeses entre um comprador Alemão e um vendedor Suíço<sup>57</sup>. Após a entrega da mercadoria, o comprador realizou testes que indicaram que a mercadoria apresentava uma concentração de cádmio que ultrapassava os limites recomendados pelas autoridades de saúde alemãs (padrões ZEBS), motivo pelo qual se recusou a pagar por

---

<sup>57</sup> Como os mexilhões objeto do contrato eram provenientes da Nova Zelândia, embora o vendedor fosse Suíço, a disputa ficou conhecida como o caso dos mexilhões neozelandeses. ALEMANHA. Bundesgerichtshof. *CLOUT* n.º 123, Caso n.º VIII ZR 159/94. Data da decisão: 8 Mar. 1995. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>>, Acesso em: Junho de 2013.

ela. O vendedor, por consequência, demandou contra o comprador na Justiça Alemã, pleiteando o regular pagamento. Após a discussão do caso em primeira e segunda instâncias, a *Bundesgerichtshof* (Suprema Corte Alemã) confirmou a decisão que havia sido tomada pela *OLG Frankfurt* (Corte de Apelação), condenando o comprador a pagar os valores devidos, de modo a dar cumprimento ao contrato.

Conforme se extrai das decisões, os Tribunais entenderam que os mexilhões entregues, embora com nível de cádmio acima do recomendado, ainda eram comestíveis (conforme se comprovou nos autos). Assim, pela regra do art. 35.º(2) (a), que trata da obrigação de entrega das mercadorias adequadas para o uso a que normalmente se destinam, não houve violação, por parte do vendedor, desta obrigação. No que se refere ao art. 35.º(2) (b), extrai-se das decisões que ainda que o vendedor soubesse que os mexilhões seriam consumidos na Alemanha (o que poderia ser interpretado como um propósito específico), não se pode esperar de um vendedor estrangeiro que tenha conhecimento de provisões legais ou administrativas de países para os quais exporta. Ao revés, o comprador, que está adaptado às suas regras domésticas (ou do local de destinação da mercadoria, determinado por ele) é quem deve conhecê-las, de modo que caberia a ele ter informado o vendedor dessas regras. Como não restou comprovado nos autos que o comprador havia demonstrado ao vendedor, especificando a necessidade de atenção aos padrões ZEBS – alemães – não havia como se esperar conduta diversa do vendedor.

Por fim, o *Bundesgerichtshof*, deu a entender que existem hipóteses em que seria possível se exigir tal obrigação do vendedor. Para além dos casos em que o comprador informa o vendedor sobre a legislação específica a ser cumprida, a Corte afirma que seria também obrigação do vendedor observar as regras do local de destino das mercadorias em outras duas hipóteses. Quais sejam, se as legislações dos dois países forem equivalentes (assim, se o vendedor cumprir as regras do seu país, também cumprirá a do país de destino), bem como nos casos em que as circunstâncias permitirem in-

interpretar que o vendedor tinha ciência da necessidade de cumprimento daquelas regras (nos casos em que já negociasse habitualmente com aquele país ou que ali mantivesse filial ou representante, por exemplo).

O caso foi considerado um *leading case* e passou a ser citado como referência em praticamente todas as outras demandas que envolveram o mesmo assunto<sup>58</sup>. Não obstante, há críticas a essa formulação. M. Karollus, por exemplo, recorre ao critério da possibilidade de *revenda* da mercadoria, no que se refere à qualidade da mercadoria [art. 35.º(2)(a)], para fundamentar sua posição contrária. Para ele, o comprador não tinha intenção de *comer* os mexilhões<sup>59</sup>, mas sim *revendê-los*, o que era impossível, dado o não cumprimento das normas necessárias<sup>60</sup>. Contudo, a forma de aceção das qualidades mínimas, não é definida expressamente pelo art. 35.º(2)(a) da CISG. Ao revés, a questão é indefinida e há divergentes posições acerca de qual a mais adequada. Nesse sentido, outros critérios, assim como mencionado, podem ser utilizados, tais como o da *qualidade mediana* ou da *qualidade razoável*. No caso em apreço, embora as decisões não tragam elementos específicos (tais como laudos ou detalhes técnicos apurados), há margem suficiente para que se considere que os mexilhões, por serem consumíveis (e adequados às normas de outras localidades), atenderam os requisitos do art. 35.º(2)(a).

Outra posição que problematiza a decisão é trazida por P. Schlechtriem. Segundo menciona o autor, o art. 35.º(2)(b) deixa cla-

---

<sup>58</sup> Conforme: Harry M. FLECHTNER, «Decisions on Conformity of Goods Under Article 35 of the U.N. Sales Convention (CISG): The ‘Mussels Case’, Evidentiary Standards for Lack of Conformity, and the ‘Default Rule’ vs. Cumulative Views of Implied Conformity Obligations», *Legal Studies Research Paper Series*, Working Paper No. 2012-19, University of Pittsburgh School of Law, August 2012. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2121664>>, Acesso em: Junho de 2013, 3.

<sup>59</sup> O Tribunal Alemão havia mencionado que eram comestíveis, apesar de inadequados aos padrões Alemães.

<sup>60</sup> Martin KAROLLUS, «Judicial Interpretation and Application of the CISG in Germany 1988-1994», *Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, (1995) 51-94. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/karollus.html>>, Acesso em Junho de 2013.

ro que o vendedor deve adequar as mercadorias para os propósitos específicos a que se destinam (se devidamente informado pelo comprador). Assim, se ficar comprovado que o comprador tem como objetivo revender aquela mercadoria em determinado local (propósito específico), o vendedor tem a obrigação de buscar as informações necessárias (inclusive normas internas do local de destino), para adequá-la ao seu uso específico (venda naquele local). O autor, entretanto, admite que quando ficar demonstrado que o vendedor não tinha como estar ciente das normas do local de destino (tendo em vista questões tais como, por exemplo, sua hipossuficiência frente ao comprador) é possível se afastar aquela obrigação<sup>61 62</sup>.

Não obstante, ainda assim, parece necessário não se exigir como regra geral a obrigatoriedade da observância das regras do país de destino pelo vendedor. Isso porque, o comprador certamente tem mais conhecimento acerca das normas do local onde ele se subsidia ou decidiu receber as mercadorias. Assim, se a necessidade de atenção a um determinado regramento (estranho ao vendedor) não foi mencionado pelo comprador, de forma a gerar dúvidas sobre a ciência ou não dos requisitos a serem cumpridos, o ônus decorrente do lapso em mencionar essas regras durante a contratação deve recair (como regra geral) sobre a parte que possui melhores condições de as conhecer; ou seja, o comprador. Essa premissa, inclusive, pode ser interpretada como decorrente da boa-fé [prevista no art. 7.º(2) da CISG] e do princípio do “*good faith and fair dealing*” [previsto no art. 1.7 dos *Principles* do UNIDROIT, aplicável à CISG, por meio do seu art. 7.º(2)], a serem observados pelas partes durante a negociação.

Ademais, o comprador não permanecerá desguarnecido.

---

<sup>61</sup> Conforme: Peter SCHLECHTRIEM, «Uniform Sales Law in the Decisions of the *Bundesgerichtshof*», in: *50 Years of the Bundesgerichtshof. A Celebration Anthology from the Academic Community*. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem3.html>>. Acesso em: Junho de 2013.

<sup>62</sup> O que, afinal, muito provavelmente, em grande parte dos casos, pode subsidiar resultado prático análogo ao que se obteria caso fossem seguidas as premissas lançadas pelo *Bundesgerichtshof*.

Nos casos em que ficar comprovado que o vendedor conhecia aquela legislação específica ou não poderia ignorá-la (e que possuía condições de cumpri-la) é possível lhe imputar o dever de observá-la. Tal hipótese decorre, inclusive, da interpretação do art. 35.º(2)(b). Como demonstrado anteriormente, a regra estabelece que não se pode alegar a desconformidade da mercadoria nos casos em que o comprador não confiou ou não era razoável que confiasse na competência e julgamento do vendedor. Por outro lado, nas hipóteses em que for razoável confiar no vendedor, quanto ao conhecimento e possibilidades de cumprimento das legislações do local de destino das mercadorias (por já negociar mercadorias naquela localidade, ali manter filial ou representante, entre outras hipóteses) é legítima a presunção de que irá cumpri-las<sup>63</sup>. Assim, haverá, nestes casos, a possibilidade (observadas as circunstâncias de cada caso concreto) de se configurar a desconformidade da mercadoria e, por consequência imputar a responsabilidade pelos eventuais prejuízos ao vendedor.

É possível concluir, portanto, que, a princípio, não deverá recair sobre o vendedor a obrigação de observância das normas específicas do país de destino da mercadoria. Porém, será sua obrigação observá-las se o comprador informá-lo da existência e da necessidade de cumprimento de tais normas [em virtude da necessidade de cumprimento do art. 35(1)]; se as normas do seu país forem equivalentes às do país de destino das mercadorias [em virtude da necessidade de cumprimento do art. 35.º(2)(a)<sup>64</sup>]; e, por fim, se negociar habitualmente, mantiver representantes no país de destino, ou verificar-se qualquer outra situação em que for possível confiar que o vendedor conhece e tem condições de dar o regular cumpri-

---

<sup>63</sup> É necessário, todavia, que fique expressa ou tacitamente demonstrado que as mercadorias serão comercializadas em um local em que há normas específicas a serem cumpridas.

<sup>64</sup> O vendedor deve, sem qualquer dúvida, cumprir as exigências que normalmente se espera dos produtos no seu país. Logo, se as normas são equivalentes, uma vez cumpridas as exigências do país de origem, o mesmo se verificará no país de destino.

mento às mencionadas normas [tal como se extrai da segunda parte do art. 35.º(2)(b)].

Não se pode deixar de mencionar, entretanto, que a CISG é um conjunto normativo que visa atender e harmonizar diferentes realidades jurídicas. Não é possível, portanto, quando da análise de suas regras, se vincular a uma interpretação absoluta que seja seguida como modelo único em qualquer caso concreto. Dessa forma, não se deve considerar as circunstâncias e as peculiaridades de cada caso, orientados pelos princípios da própria Convenção, bem como do Direito Internacional. Ademais, como destaca H. M. Flechtner<sup>65</sup>, na difícil tarefa de harmonização da aplicação da Convenção, importantes passos vêm sendo dados (o que denota o seu sucesso), muito embora o processo de criação das bases para o funcionamento do sistema por ela proposto continue em construção.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Direito brasileiro, embora regule o contrato de compra e venda e contenha dispositivos acerca das obrigações de dar coisa (certa e incerta), bem como do cumprimento do contrato, trata de forma genérica da obrigação do vendedor de entrega de mercadorias em conformidade material para o comprador. Com a adesão do Brasil à Convenção de Viena, em decorrência dessa ausência de critérios específicos, na legislação pátria, não se verificam grandes problemas de conflitos diretos entre as regras nacionais e a desse conjunto normativo internacional. Não obstante, a Convenção é muito mais detalhada e completa a respeito do assunto, o que certamente exigirá dos aplicadores do Direito brasileiro o estudo e a adaptação aos novos conceitos e regras nela previstas.

Há de se destacar, nesse sentido, a necessidade de observância das regras de interpretação da vontade das partes (no seu viés

---

<sup>65</sup> Conforme: Harry M. FLECHTNER. “Decisions on Conformity of Goods Under Article 35 of the U.N. Sales Convention (CISG): The ‘Mussels Case’, Evidentiary Standards for Lack of Conformity, and the ‘Default Rule’ vs. Cumulative Views of Implied Conformity Obligations”, 14.

subjetivo e objetivo), previstas no art. 8.º da Convenção, bem como das regras de integração e harmonização, previstas nos seus artigos 7.º e 9.º. **O que exigirá que os aplicadores do Direito brasileiro encarem os casos envolvendo a convenção sob o seu caráter internacional, e que tenham atenção os princípios de Direito Internacional, bem como as decisões jurisprudenciais internacionais.**

No que se refere à problemática da obrigação (ou não) de adequação das mercadorias às regras do país de origem, como não há no Direito brasileiro normas que regulam a questão, a interpretação das regras da Convenção (que também não dispõe expressamente sobre o assunto) devem seguir as orientações doutrinárias e jurisprudenciais que vêm **norteando o assunto. Desse modo, em havendo acordo entre as partes sobre essa obrigatoriedade [avençada conforme art. 35.º(1)], há (salvo exceções) a necessidade de cumprimento dos requisitos demonstrados durante a negociação pelo comprador.**

Nos casos de falta de convenção entre as partes [nos quais se aplica o art. 35.º(2)], **a princípio não se deve impingir ao vendedor a obrigação de observar normas internas do país do comprador (a quem caberá o ônus de observá-las e, durante a formalização do contrato, fazer constar os critérios que devem ser seguidos para cumpri-las).** Há, entretanto, exceções, nomeadamente quando as regras do país do vendedor e as do país de destino forem análogas, bem como quando for possível se presumir, de forma consistente, que o vendedor conhecia ou não podia deixar de observar e cumprir as regras relacionadas com as mercadorias negociadas.



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALEMANHA. Bundesgerichtshof. *CLOUT n.º 123, Caso n.º VIII ZR 159/94*. Data da decisão: 8 Mar. 1995. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>>, Acesso em: Jun/2013.
- ÁUSTRIA. Oberster Gerichtshof. *CLOUT n.º 425, Caso n.º 10 Ob 344/99g*. Data da decisão: 21 Mar. 2000. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000321a3.html>>, Acesso em: Jun/2013.
- CORDEIRO, António Menezes, *A boa-fé no Direito Civil*, 3.<sup>a</sup> reimpr., Coimbra: Almedina, 2011.
- NETO, José Cretella, *Contratos internacionais do comércio*, Campinas: Millenium Editora, 2010.
- DINAMARCA, Sø og Handelsretten. *CLOUT n.º 997, Caso n.º H-0126-98*. Data da decisão: 31 Jan. 2002. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020131d1.html>>, Acesso em: Jun/2013.
- DINIZ, Maria Helena, *Curso de Direito Civil brasileiro*, vol. 3, 23.<sup>a</sup> ed., São Paulo: Saraiva, 2007.
- ESPAÑA. Audiencia Provincial Barcelona. *CLOUT n.º 553, Caso n.º 862/2003-B*. Data da decisão: 28 Abr. 2004. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040428s4.html>>, Acesso em: Jun/2013.
- FLECHTNER, Harry M., «Decisions on Conformity of Goods Under Article 35 of the U.N. Sales Convention (CISG): The ‘Mussels Case’, Evidentiary Standards for Lack of Conformity, and the ‘Default Rule’ vs. Cumulative Views of Implied Conformity Obligations», *Legal Studies Research Paper Series*, Working Paper No. 2012-19, University of Pittsburgh School of Law, August 2012. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2121664>>, Acesso em: Jun/2013.
- FRADERA, Vera, «A contribuição da CISG (Convenção de Viena sobre os contratos de compra e venda internacional) para a atualização e flexibilização da noção de contrato no Direito Brasileiro», *Revista de Arbitragem e Mediação*, São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 34 (Julho 2012).

- GAMA Júnior, Lauro, «A convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias – 1980: Essa grande desconhecida», *Revista de Arbitragem e Mediação*, São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 9 (Abril 2006).
- GIULIANO, Adam M., «Non-conformity in the Sale of Goods between the United States and China: The New Chinese Contract Law, the Uniform Commercial Code, and the Convention on Contracts for the International Sale of Goods», *Florida Journal of International Law*, 2006. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/giuliano.html>>, Acesso em: Jun/2013.
- GOULART, Mônica Eghrari, «A convenção de Viena e os *incoterms*», *Revista dos Tribunais*, São Paulo, 856 (Fevereiro 2007).
- GOMES, Orlando, *Contratos*, 18.<sup>a</sup> ed., Rio de Janeiro, 1999.
- HENSCHEL, René Franz, «Conformity of goods in international sales governed by CISG article 35: caveat venditor, caveat emptor and contract law as background law and as a competing set of rules», *Nordic Journal of Commercial Law*, 1 (2004), Disponível em: <[http://www.njcl.fi/1\\_2004/article2.pdf](http://www.njcl.fi/1_2004/article2.pdf)>, Acesso em: Jun/2013.
- KAROLLUS, Martin, «Judicial Interpretation and Application of the CISG in Germany 1988-1994», *Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, (1995) 51-94. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/karollus.html>>, Acesso em: Jun/2013.
- MARTINS, Alexandre Soveral, «Notas sobre o procedimento de arbitragem segundo o regulamento de arbitragem da Câmara de Comércio Internacional de Paris (CCI)», in *Estudos em homenagem ao Prof. Doutor Jorge Figueiredo Dias*, vol. 4, Coimbra: Coimbra Editora, 2010.
- MARTINS, Fran, *Contratos e obrigações comerciais*, 14.<sup>a</sup> ed., Rio de Janeiro: Forense, 1997.
- MARTINS-COSTA, Judith, «A boa-fé como modelo», in *Roma e America. Diritto Romano Comune*, Modena: Mucchi Editore, 2002.
- PINHEIRO, Luís de Lima, *Direito comercial internacional. Contratos comerciais internacionais. Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias. Arbitragem internacional*, Coimbra: Almedina, 2005.

- POIKELA, Teija. «Conformity of goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the international Sale of Goods», *Nordic Journal of Commercial Law*, 1 (2003). Disponível em: <[http://www.njcl.fi/1\\_2003/article5.pdf](http://www.njcl.fi/1_2003/article5.pdf)>, Acesso em: Jun/2013.
- PONCE DE LEON, Luis Diez-Picazo et. al., coord., *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de La convención de Viena*, Navarra: Thomson, 1997.
- RAMOS, Rui Manuel Moura - SOARES, Maria Ângela Bento, *Contratos internacionais. Compra e venda. Cláusulas penais. Arbitragem*, Coimbra: Almedina, 1995.
- RODAS, João Grandino, *Elementos de conexão do Direito internacional privado brasileiro relativamente às obrigações contratuais*, Coimbra, 1985.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, Maximiliano, «La conformidad material de las mercaderías en la convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional. Estado actual de la matéria», *Revista@ e-mercatoría*, 9/ 1 (2010). Disponível em: <<http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3579660>>, Acesso em: Jun/2013.
- SCHLECHTRIEM, Peter, «Uniform Sales Law in the Decisions of the *Bundesgerichtshof*», in: *50 Years of the Bundesgerichtshof. A Celebration Anthology from the Academic Community*. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem3.html>>. Acesso em: Jun/2013.
- SUIÇA. Appellationsgericht Basel-Stadt. *Caso n.º 16/2007/MEM/chi*. Data da decisão: 26 Set. 2008. Tradução para o inglês disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080926s1.html>>, Acesso em: Jun/2013.
- UNCITRAL. *Digest of case law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, New York: United Nations, 2012.
- UNIDROIT. *Unidroit principles of international commercial contracts*. 2010. Disponível em: <<http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciinte2010-e.pdf>>, Consulta em Jun/2013.
- VIEIRA, Iacyr de Aguiar, «Adesão do Brasil à Convenção de Viena de 1980. Harmonização ou modernização do direito interno da compra e venda?», *Revista de Arbitragem e Mediação*, São Paulo, 33 (Abril 2012).

ISBN 978-989988869-2



9

789899

888692