

## **ANOTAÇÕES SOBRE O CONTRATO DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL NO CONTEXTO DE CRISE: UMA ANÁLISE COMPARADA**

Rafaelly Oliveira Freire dos Santos<sup>1</sup>

**Resumo:** A presente construção teórica busca analisar, primordialmente, elementos básicos do Contrato de Compra e Venda Internacional, compreendendo suas semelhanças e dissonâncias com o contrato de compra e venda do direito privatista brasileiro. Cumpre salientar que muito embora este exame elucidie alguns institutos do Direito Internacional Privado, não tem o objetivo de estudá-los de forma aprofundada. Isto se dá uma vez que o objetivo geral do presente trabalho é fornecer um panorama geral do regramento dos Contratos de Compra e Venda Internacionais, voltado para aqueles interessados em iniciar o estudo da teoria contratual na esfera do Comércio Internacional.

### **1. Introdução**

Nos últimos anos, o Brasil alçou ao patamar de 6º economia mundial, revelando-se uma grande potência exportadora, principalmente, de produtos agrícolas como carne bovina e soja. Tal cenário serviu como motor propulsor da economia nacional, a qual, apesar do avanço, continuou revestida de entraves burocráticos que o fez perder grandes acordos bilaterais de livre comércio.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Graduanda do 5º semestre do Curso de Direito, Pesquisadora do tráfico de seres humanos, Ex-Extensionista do projeto Acesso à Jurisdição Interamericana e Ex-monitora de História e Antropologia da Universidade Federal da Paraíba (UFPB).

<sup>2</sup> <Disponível em: [http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2016/05/160505\\_legado\\_pt\\_ru](http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2016/05/160505_legado_pt_ru). Acesso em: 02 de jun de 2016>.

Infelizmente, o momento das *vacas gordas*, digo, do cenário econômico favorável, parece ter passado, e atualmente o Brasil se vê em uma profunda instabilidade política que desagua em duas veredas essencialmente daninhas: o caminho de uma decrescente credibilidade internacional<sup>3</sup> e as profundezas de uma inflação galopante que chegou ao marco dos 14 pontos percentuais<sup>4</sup>.

É precisamente nesse cenário patológico que o firmamento de Contratos Internacionais podem surgir como remédio profícuo no combate à crise, vez que possibilita o aquecimento do mercado, a circulação de mercadorias e a oxigenação do mercado com a entrada de verbas internacionais.

Uma vez que o contrato de compra e venda, *lato sensu*, tem sido a base das relações comerciais do modelo de Estado Liberal globalizado hodierno, os Contratos de Compra e Venda Internacionais podem emergir como efetivo instrumento para a fomentação do influxo de investimentos transnacionais no Brasil.

É por essa razão que a análise desse tipo de contrato (de Compra e Vendas Internacionais) - examinando seus institutos, aplicabilidade e interpretações jurisprudenciais – faz-se salutar para esse momento de instabilidade político-econômica experimentado pela Nação brasileira.

## **2. Desenvolvimento**

Propedeuticamente, para analisar o Contrato de Compra e Venda Internacional, faz-se mister compreender o que caracteriza um contrato internacional, quais elementos os distinguem de um contrato meramente nacional.

---

<sup>3</sup> <Disponível em: [http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2016/03/160305\\_lula\\_kenneth\\_maxwell\\_lab](http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2016/03/160305_lula_kenneth_maxwell_lab). Acesso em: 04 de jun de 2016>

<sup>4</sup> <Disponível em: <http://www.valor.com.br/brasil/4435800/mercado-piora-novamente-previsao-para-inflacao-e-pib-em-2016>. Acesso em: 03 de jun de 2016>.

Roberto Caparroz delinea uma definição econômica desse instrumento: “os contratos internacionais de compra e venda representam a manifestação de vontade dos empresários envolvidos nas transações de importação e exportação”.<sup>5</sup>

Segundo Antônio Carlos do Amaral<sup>6</sup>, foi desenvolvido na disciplina do Direito Internacional público um critério jurídico de distinção dos contratos nacionais dos internacionais, conforme o qual: **o contrato internacional é o acordo de vontades potencialmente sujeito a sistemas jurídicos de dois ou mais países**, diferentemente dos contratos nacionais que se sujeitam apenas ao sistema nacional.<sup>7</sup>

A pluralidade de sistemas jurídicos envolvidos em um único contrato, como se pode deduzir, leva ao surgimento de litígios de grande complexidade, por essa razão, logo na fase pré-contratual, devem ser analisadas as seguintes questões: i) qual será a **lei competente** para dirimir eventuais conflitos; ii) **os usos e costumes internacionais** podem ser aplicados ao caso; iii) qual será o **foro competente** para julgar a causa.

Segundo as regras de Direito Internacional Privado, em consonância ao **princípio da autonomia da vontade**, é dado as partes acordar sobre cada uma dessas questões, podendo escolher a lei aplicável (seja a lei do domicílio do comprador, do domicílio do vendedor ou um tratado internacional), os usos e costumes aplicáveis (o que poderá ser feito através da escolha de INCOTERMS<sup>8</sup>), bem como o foro competente (seja ele o do domicílio do comprador, do devedor ou até mesmo um júízo arbitral).

Cabe aqui destacar que quando se trata do foro competente, o professor Antônio Carlos aconselha sempre o ajuizamento da ação no **foro de domicílio do réu**, vez que este, em regra, será competente, mesmo em face de disposição contratual que não o selecione. Tal opção também pode facilitar a execução do *quantum* devido, pois os bens do réu tendem a situar-se

---

<sup>5</sup> CAPARROZ, 2012.

<sup>6</sup>Presidente da Comissão de Comércio Exterior e Relações Internacionais da OAB/SP.

<sup>7</sup> AMARAL, P.217.

<sup>8</sup> Termos de Comércio Internacional. Para mais informações, recomenda-se a leitura do tópico 3.3.

em seu domicílio e o autor “se livra” da eventual necessidade de **homologação de sentença estrangeira** e outros entraves que costumam se opor à execução de obrigações assumidas em contratos internacionais.

Pois bem, no tocante ao Contrato de Compra e Venda, a **Convenção de Viena de 1980 (CISG)**, elaborada pela Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (CNUDCI, ou do inglês, UNCITRAL), veio como uma resposta alternativa para a primeira pergunta elencada, colocando-se como lei aplicável aos Contratos de Compra e Venda Internacionais firmados entre pessoas físicas ou jurídicas residente em pelo menos um dos Estados signatários.

Pode-se especular que o advento desse instrumento jurídico, ao determinar-se enquanto lei aplicável aos contratos mercantis internacionais, mitigou o princípio da autonomia da vontade. Todavia, não é o que acontece, posto que, em seu art. 6º a convenção consigna a **liberdade das partes para aplica-la parcialmente** ou, até mesmo, não aplica-la, *ipsis litteris*: “As partes podem excluir a aplicação da presente Convenção ou, sem prejuízo do disposto no artigo 12, derrogar qualquer das suas disposições ou modificar-lhes os efeitos”.

Em 2013, o Brasil foi o 79º país a aderir a Convenção, através do Decreto Legislativo de nº 538/2012. Assim, o referido instrumento jurídico foi incorporado ao ordenamento jurídico com nível hierárquico de lei ordinária, derrogando leis ordinárias anteriores que conflitam com seu texto, sem deixar de sujeitar-se aos ditames da Constituição de 1998.<sup>9</sup>

Nesse diapasão, hodiernamente, os tribunais brasileiros, ao depararem-se com litígios envolvendo Contratos de Compra e Venda Internacionais não de julgá-los dando primazia às regras da Convenção de Viena em detrimento das demais regras de direito internacional privado anteriores ao Decreto n. 538.

## **2.1. A Convenção de Viena de 1980 (CISG)**

---

<sup>9</sup> < Disponível em: <https://nacoesunidas.org/brasil-adere-a-convencao-da-onu-sobre-contratos-internacionais-de-compra-e-venda-de-mercadorias/>. Acesso em: 05 de junho de 2016>.

A Convenção de Viena é composta por quatro partes, subdivididas em capítulos e seções. A primeira parte trata do campo de aplicação e das disposições gerais, elegendo o escopo de assegurar a boa-fé no comércio internacional como uma de suas chaves hermenêuticas (art.7, CISG). O que muito se assemelha ao feito pelo Código Civil em seu art. 422, segundo o qual: “Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.”

A segunda parte da Convenção trata da formação do contrato, dispondo sobre o caráter vinculante da proposta e da aceitação, bem como sobre o momento de aperfeiçoamento do contrato.

A terceira parte é denominada de “Compra e Venda de Mercadorias”, secciona-se em cinco capítulos: i) disposições gerais; ii) obrigações do vendedor; iii) obrigações do comprador; iv) transferência do risco e v) disposições comuns às obrigações do comprador e do vendedor.

Nas disposições gerais, a convenção trata sobre o conceito de violação fundamental e das hipóteses de extinção do contrato. No capítulo segundo, além de serem regulamentadas as obrigações do vendedor, são disponibilizados os instrumentos que o comprador dispõe em caso de tais violação, como a indenização por perdas e danos (art. 45 da Convenção). De forma semelhante, o capítulo terceiro trata das obrigações do comprador e regula os meios disponíveis ao vendedor em caso de violação dessas obrigações.

Na sequência, o capítulo quarto dispõe sobre a transferência do risco e regula de maneira geral os casos em que vendedor e comprador se responsabilizaram por danos advindos ao objeto contratual.

O capítulo quinto, por sua vez, regulamenta as disposições comuns às obrigações do vendedor e comprador, falando sobre a violação antecipada do contrato e contratos de prestações sucessivas, aplicação das perdas e danos, contabilização dos juros, exoneração do

inadimplente em face de caso fortuito ou de força maior, efeitos da resolução e, por fim, dispondo sobre os deveres de conservação da mercadoria.

Por fim, a quarta parte da Convenção de Viena, intitulada disposições finais, normatiza aspectos procedimentais da convenção, como quem será seu depositário, o momento de sua assinatura, a possibilidade de sua denúncia<sup>10</sup> pelos países signatários.

### **2.1.1. Formação do Contrato de Compra e Venda**

Na Convenção de Viena, as regras de formação do contrato estão positivadas nos arts. 14 a 24, enquanto no Código Civil estão dispostos nos dispositivos 427 a 435. Para a CISG, a proposta é composta dos seguintes elementos: designação das mercadorias, fixação expressa ou implícita de sua quantidade, preço ou indicações que permitam determiná-lo e destinatário determinado (art. 14, CISG).

A proposta poderá ser dirigida a uma ou várias pessoas, todavia, se direcionada a pessoas indeterminadas, consistirá em simples convite para contratar, não uma proposta tendente a conclusão de um contrato.

Entendimento diverso segue o Código Civil ao determinar que a oferta ao público equivale a proposta, bastando encerrar os demais requisitos essenciais ao contrato.<sup>11</sup> Cabe destacar que ambos os dispositivos jurídicos possibilitam disposição contratual em contrário.

Quanto à eficácia da proposta, para a Convenção, ela se dá com sua chegada ao destinatário, todavia, ainda que irrevogável, padecerá ineficaz se a retratação chegar antes ou

---

<sup>10</sup> Segundo Valério Mazzuoli: “Entende-se por *denúncia* o ato unilateral pelo qual um partícipe em dado tratado internacional exprime firmemente sua vontade de deixar de ser parte no acordo anteriormente firmado.” Seus efeitos são, igualmente, unilaterais, atingindo apenas ao partícipe que o proferiu, não atingindo aos demais signatários. A materialização da denúncia, por sua vez, não se difere do procedimento adotado para a ratificação dos tratados, consistindo na entrega do instrumento ao depositário do tratado para que este comunique aos demais signatários da intenção do Estado denunciante em se desobrigar do compromisso firmado. (Mazzuoli, 2011, p. 304)

<sup>11</sup>GONÇALVES, 2014.

ao mesmo tempo que a proposta (art. 15, CISG). Ela será extinta quando a rejeição aos seus termos chegar ao proponente.

É precisamente essa a inteligência do CC ao determinar que “a proposta de contrato obriga o proponente” (art. 427), exceto nos casos em que antes ou simultaneamente a ela chegue a retratação ao conhecimento do oblato (art. 428, inc. IV). Em se tratando da extinção da proposta, os doutrinadores civilistas entendem que esta se dá no ordenamento pátrio assim como no internacional, isto é, com sua rejeição.

A aceitação poderá ser tanto verbal quanto através de um ato para a Convenção de Viena, porém “o silêncio e a inação, por si sós, não podem valer como aceitação” (art. 18). Como exemplo de atos correspondentes a aceitação cita-se a expedição da mercadoria ou o pagamento do preço. O mesmo ocorre para o C.C, é o que leciona Carlos Roberto Gonçalves:

A aceitação pode ser expressa ou tácita. A primeira decorre de declaração do aceitante, manifestando a sua anuência; a segunda, de sua conduta, reveladora do consentimento.<sup>12</sup>

Tanto para o instrumento jurídico internacional quanto para o Código Civil (art. 428 inc. I, II, III) a aceitação só se tornará eficaz quando chega ao proponente, perdendo tal caráter se não for expressa imediatamente quando a proposta é feita entre presentes, não chega no prazo estipulado ou, na ausência de tal estipulação, num prazo razoável (art. 18, 2; CISG).

A aceitação envolta de aditamentos, restrições ou modificações, para ambos os instrumentos, constituem uma nova proposta, isto é, uma contraproposta (art. 431, C.C; art. 19, CISG), todavia eles divergem a respeito dos limites conceituais dos referidos termos utilizados por ambos.

Para a Convenção a aceitação só constituirá uma contraproposta se alterar substancialmente os termos da proposta, modificando o preço, pagamento, qualidade, quantidade das mercadorias; o lugar e tempo de sua entrega; as responsabilidades das partes

---

<sup>12</sup> Gonçalves, p. 84

face uma da outra ou o modo de resolução dos conflitos (art. 19, CISG), não sendo relevante para tal fim, se o prazo foi cumprido ou não (art. 21, CISG).

O CC, por sua vez, considera aceitação apenas a “pura e simples”, isto é, sem nenhum tipo de modificação, sendo uma contraproposta, até mesmo, a aceitação expressa após o prazo.<sup>13</sup>

Assim como a proposta, a aceitação pode ser retirada se a retratação chegar ao proponente antes ou concomitantemente a aceitação (art. 22, CISG), ocorrendo o mesmo para o CC (art. 433).

O momento de conclusão do contrato, do seu aperfeiçoamento, é estudado pela doutrina quando a proposta é feita entre presentes e entre ausentes. No primeiro caso é dispensada maiores elucubrações, posto que o momento da expedição e da recepção da aceitação será, em geral, o mesmo.

Todavia, em se tratando da proposta feita entre ausentes existem duas teorias: expedição e recepção. Conforme a primeira, o contrato se conclui logo quando a aceitação é expedida, ao passo que para a segunda a conclusão se dá com a recepção da aceitação pelo proponente.

A CISG adota a teoria da recepção (art. 23), divergindo do Código Civil que, segundo a doutrina majoritária, traduz a teoria da expedição em seu art. 434, elencando, apenas algumas exceções<sup>14</sup>.

Superadas as considerações a respeito da formação do contrato, passamos ao estudo comparado das obrigações dos contratantes.

### **2.1.2. Obrigações dos Contrates**

As obrigações dos contratantes consistem nos atos que se comprometeram a praticar em virtude do contrato assinada. Quando as partes cumprem o que foi estipulado por livre e

---

<sup>13</sup> Gonçalves, p. 84

<sup>14</sup> GONÇALVES, p.87.



espontânea vontade não surgem conflitos para o Direito, todavia, diversas vezes não é isso o que ocorre.

Em face desse não cumprimento, do inadimplemento, a Convenção de Viena determina sanções com caráter reparatório e preventivo: reparatório na medida em que ressarce o prejuízo sofrido pela outra parte e preventivo na medida em que impõe ônus que tornam o inadimplemento desvantajoso.

Todavia, não é todo e qualquer inadimplemento contratual que causa prejuízo e merece ser sancionado. Para a Convenção de Viena, apenas as **violações** ditas **fundamentais** geram o dever de reparar, exceto se o resultado do ato da parte faltosa fosse imprevisível ao homem médio. Segundo o art. 25 da CISG:

Uma violação do contrato cometida por uma das partes é fundamental quando causa à outra parte **um prejuízo tal que a prive substancialmente daquilo que lhe era legítimo esperar do contrato, salvo se a parte faltosa não previu esse resultado e se uma pessoa razoável, com idêntica qualificação e colocada na mesma situação, não o tivesse igualmente previsto.**

Ocorrida a referida violação, é dado a outra parte resolver o contrato, tornando-se eficaz desde que notificada à parte faltosa (art. 26), ou, em certos casos previstos na CISG, exigir a execução de certa obrigação. Neste caso, a legislação a qual o juiz está vinculado deverá ser observada, posto que, “juiz não estará obrigado a ordenar **sua execução específica** salvo se devesse fazê-lo segundo seu direito nacional, em relação a contratos de compra e venda semelhantes não regidos pela presente Convenção” (art. 28).

O art. 29 (1) prevê a possibilidade de extinção do contrato por acordo bilateral, distrato, determinando que só será válido se realizado de forma escrita. Posicionamento semelhante é determinado pelo Código Civil ao determinar que o distrato será feito pela mesma forma exigida para o contrato (art. 472).

É fato que o contrato de compra e venda no ordenamento civil pode ser feita verbalmente, todavia, aquelas de maior monta, comumente, revestem-se de forma escrita. Uma vez que na seara internacional esse tipo de contrato movimentam quantias consideráveis, sua forma é principalmente escrita, portanto, a aplicação tanto do art. 472 do C.C quanto o art. 29 da Convenção levam a interpretação de que o distrato exige forma escrita.

Importante notar que ainda no art. 29 a Convenção possibilita que o distrato seja feito sem forma escrita desde que do comportamento de uma das partes infira-se o distrato, *in verbis*: “contudo, o comportamento de uma das partes pode impedi-la de invocar essa disposição, se a outra parte confiou nesse comportamento”. Ainda com esses termos, importante notar, a Convenção veda *o venire contra factum proprium*<sup>15</sup>.

O Capítulo V da Convenção determina disposições aplicáveis ao comprador e ao devedor, tais como as hipóteses de incidência da indenização por perdas e danos, a exoneração da responsabilidade, e a responsabilidade pela conservação da mercadoria.

Segundo Amaral, haverá perdas e danos quando ocorrem cumulativamente as seguintes situações: i) houver violação de cláusula contratual; ii) a outra parte sofrer dano e iii) houver nexo causal entre a violação contratual e o dano.<sup>16</sup>

O valor da indenização será determinado pelo prejuízo sofrido pela parte, seu lucro cessante. Não podendo a indenização exceder ao valor da perda que a parte inadimplente pudesse prever no momento de celebração do contrato (art. 74).

De outro monta, caberá a parte que invocar o descumprimento minimizar os prejuízos sofridos e o lucro cessante em decorrência do inadimplemento contratual. Vê-se aí a aplicação do dever decorrente da boa-fé objetiva: “the duty to mitigate the lost”.

---

<sup>15</sup> Pela máxima *venire contra factum proprium non potest*, determinada pessoa não pode exercer um direito próprio contrariando um comportamento anterior, devendo ser mantida a confiança e o dever de lealdade, decorrentes da boa-fé objetiva. O conceito mantém relação com a tese dos atos próprios, muito bem explorada no Direito Espanhol por Luís Díez-Picazo. (TARTUCE, 2015, p.473)

<sup>16</sup> AMARAL, 2008, P.243.

A exoneração de deveres contratuais, por sua vez, se dará assim como para o código civil, em decorrência de casos fortuitos e de força maior (art. 79).

Cabe agora a análise individual das obrigações do cada contratante, isto é, do vendedor e do comprador.

### **2.1.3. Obrigações do Vendedor**

Consoante o art. 30 da CISG, assim como o determina o ordenamento jurídico brasileiro, são obrigações do vendedor: i) entregar as mercadorias na exata qualidade e quantidade acordadas; ii) transferir a propriedade; e iii) entregar os documentos relacionados.

A mercadoria entregue há de ser livre de direitos ou reivindicações de terceiros, inclusive daqueles baseados em direitos de propriedade intelectual (art. 41 e 42), sob pena de inadimplemento.<sup>17</sup>

Caberá ao comprador examinar as mercadorias entregues o mais breve possível (art. 38, CISG), notificando o vendedor de eventuais desconformidades em um prazo razoável, sob pena do direito de alegá-las (art. 39). A convenção estabelece como prazo máximo até 2 anos após a coisa ser colocada efetivamente sobre o poder do comprador, a menos que tal prazo seja incompatível com a garantia contratual.

Caso o vendedor descumpra as obrigações dispostas, a convenção disponibiliza os seguintes remédios ao comprador: i) exigir a execução específica do contrato (art. 46); ii) conceder prazo complementar para o cumprimento da obrigação (art. 47); iii) resolver o contrato (art. 49); iv) abater o preço (art. 50).

Leciona Amaral que, ao optar pelo primeiro remédio, o comprador poderá exigir o cumprimento da obrigação determinada no contrato, a substituição das mercadorias

---

<sup>17</sup> AMARAL, 2008, P. 238.

desconformes (apenas quando a desconformidade constitua violação fundamental do contrato), ou, requerer a reparação de tais mercadorias.<sup>18</sup>

Caso o comprador opte por conceder prazo suplementar ao vendedor, ainda assim, poderá exigir perdas e danos advindas da mora, porém, ficará impedido de dispor de outro remédio enquanto durar o novo prazo estipulado. Todavia, se o vendedor inadimplente notificar o comprador de que não cumprirá o obrigação no prazo assinalado, a citada vedação não será aplicada.

Valendo-se do princípio da conservação do contrato, a CISG delimita que o comprador só poderá resolver o contrato em face de violação fundamental ou de não entrega das mercadorias no prazo suplementar estabelecido (art. 49, “a” e “b”). Se após no prazo o vendedor entrega as mercadorias, o comprador perderá o direito de declarar a resolução do contrato se não o fizer: a) num prazo razoável após a entrega tardia; b) num prazo razoável após outro tipo de violação.

Por fim, caberá ao comprador exigir o abatimento do preço se o vendedor não tiver reparado a coisa, ou mesmo se recusar-se a aceitar a reparação (art. 50).

#### **2.1.4. Obrigações do Comprador**

Por obrigações do comprador a CISG entende o pagamento do preço e o recebimento da mercadoria em lugar e tempo estabelecidos no contrato (art. 53). Para o Professor Amaral, pagar o preço se reveste de três elementos: i) fixar o preço, sob pena de presunção de que será o preço de mercado (art. 55); ii) fixar lugar de pagamento, estabelecimento do vendedor ou no lugar de entrega das mercadorias ou documentos (art. 57); iii) fixar o momento do pagamento, no momento do pagamento ou após o exame das mercadorias (art. 58).

No tocante a obrigação de receber as mercadorias, caberá ao comprador a prática de atos razoáveis para facilitar a entrega, bem como a tomada da posse das mercadorias. Mesmo

---

<sup>18</sup> Ibidem.

que o comprador se recuse a recebe-las conforme o acordado, será responsabilizado pelos danos que elas venham a sofrer danos. Haverá nessa hipótese a inversão do *res perit dominum*, como ocorre no direito brasileiro.

Assim como para o comprador, a Convenção disponibiliza alguns remédios para o vendedor em caso de inadimplemento do comprador, são eles: i) requerer o pagamento do preço; ii) exigir a aceitação da entrega das mercadorias e conceder um prazo suplementar; iv) execução de outras obrigações; v) declarar sua resolução e vi) reclamar perdas e danos.

Aduz-se do art. 62 que a utilização desses remédios, está condicionada ao não prevalecimento de meios incompatíveis com eles. Destarte, o vendedor não poderá requerer o pagamento do preço e a resolução do contrato concomitantemente.

Da mesma forma que a possibilidade de declaração da resolução do contrato é limitada para o comprador, é também para o vendedor. Assim, o art. 64 da CISG delimita que o contrato só poderá ser resolvido pelo vendedor se a inexecução do comprador consistir em uma violação fundamental do contrato, se não pagar o preço ou não aceitar a entrega das mercadorias no prazo suplementar concedido.

Se o comprador pagar o preço no prazo suplementar, o vendedor perderá o direito de resolver o contrato se não o fez: i) antes da execução tardia pelo comprador; ii) num prazo razoável após a inexecução; iii) a partir do momento que teve conhecimento da violação contratual; iv) após o comprador declarar que não cumpriria a obrigação no prazo suplementar.

Após analisar as obrigações dos contratantes, a Convenção de Viena passa ao regulamento da transferência do risco, examinando as hipóteses em que vendedor ou comprador responderão pelos danos sofridos pelas mercadorias.

Tal matéria tem precisa importância ao perceber que os contratos internacionais envolvem o transporte de mercadorias por milhares de quilômetros, envolvendo diversos meios de transportes, como caminhões, navios e aeronaves.

Em regra, a Convenção estabelece que o risco se transfere ao comprador no momento em que ele toma efetiva posse das mercadorias, ou, caso não o faça no momento devido, a partir de quando elas forem postas à sua disposição (art. 69).

Na última situação, se as mercadorias ainda não estiverem individualizadas para os fins contratuais, o vendedor não poderá alegar que as colocou à disposição do comprador, destarte, os riscos continuarão a correr por conta do vendedor.

Do exposto, pode-se aduzir que os contratos de compra e venda internacionais regidos pela convenção, são obrigacionais na medida em que não transferem a titularidade do bem, apenas geram a obrigação de transferi-la. O mesmo ocorre com os contratos civilistas brasileiros.

No entanto, existem duas situações previstas pela CISG: i) quando o contrato de compra e venda envolve o transporte de mercadorias (art. 67); ii) quando as mercadorias são vendidas em trânsito (art. 68).

No primeiro caso, se o vendedor não estiver obrigado a remeter a mercadoria para determinado local, o risco se transfere ao comprador no momento em que a mercadoria é entregue ao primeiro transportador. Todavia, se o vendedor houver se obrigado a remeter a mercadoria para determinado local, o risco só será transmitido ao comprador quando o objeto contratual for entregue.

Nesse ponto, duas observações se fazem imperativas: a) o porte dos documentos representativos da mercadoria não se confunde com a responsabilização pelos riscos, vez que, a posse dos documentos é irrelevante para a delimitação de quem será responsabilizado por

eventual dano sofrido pela mercadoria; b) o risco não pode ser transferido para o comprador enquanto as mercadorias não forem precisamente identificadas para os fins do contrato.

Essa segunda observação muito se assemelha ao brocardo em latim comumente utilizado no ordenamento civil brasileiro: *genus nunquam perit*, ou seja, o gênero nunca perece.

Na segunda situação, o risco transfere-se automaticamente com o aperfeiçoamento do contrato. Se, no momento de aperfeiçoamento do contrato, as mercadorias ainda não tenham sido remetidas ao transportador que emitiu os documentos, é possível determinar que os riscos só sejam transferidos ao comprador quando aquele estiver na posse da mercadoria.

É possível que as condições contratuais determinem que o risco será transmitido ao comprador quando as mercadorias forem remetidas ao transportador que emitiu os documentos.

Essa modalidade de compra e venda, na qual o comprador não tem acesso à mercadoria, comprando-a quando ainda está em trânsito, parece, à primeira vista, bastante arriscada, posto que o comprador fica impossibilitado de verificar o estado do objeto adquirido.

Visando equilibrar essa relação contratual, tutelando a boa-fé dos contratantes, a Convenção de Viena determina que: “se, no momento da conclusão do contrato de compra e venda, o vendedor sabia ou deveria saber que as mercadorias tinham perecido ou se tinham deteriorado e disso não informou o comprador, a perda ou deterioração fica a cargo do vendedor.”.

Disposição semelhante possui o Código Civil ao regulamentar “a venda sobre documentos”, art. 531. Segundo esse dispositivo, o seguro adquirido no transporte das mercadorias ficará a cargo do comprador, exceto se no momento de aperfeiçoamento do contrato, o vendedor tivesse ciência da perda ou avaria da mercadoria.

Devido a importância da matéria, a Câmara de Comércio Internacional (CCI) editou os Termos Internacionais de Comércio (INCOTERMS), criando:

Regras para administrar conflitos interpretativos dos contratos de comércio internacionais firmados entre exportadores e importadores, concernentes a **transferência de mercadorias**, as **despesas decorrentes das transações** e à responsabilidade **sobre perdas e danos**.<sup>19</sup>

## 2.2. INCOTERMS

Os INCOTERMS foram editados pela primeira vez em 1936, com o avanço das relações comerciais internacionais, novos termos foram sendo adicionados e excluídos. Em 2010 a última versão foi publicada, contendo 11 termos que determinam quem será o responsável por cada custo relativo ao traslado da mercadoria, quais sejam: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP<sup>20</sup>:

### Classificação por grau crescente de obrigações para o vendedor

Descrição portuguesa	
code	Descrição
EXW	EX Works...Na origem local designado
FCA	Franco transportador...local designado
FAS	Franco ao longo do navio... porto de embarque designado
FOB	Franco a bordo... porto de embarque designado
CFR	Custo e frete... porto de destino designado
CPT	Porte pago até... porto de destino designado
CIF	Custo, seguro e frete... porto de destino designado
CIP	Porte pago, incluindo seguro até... local de destino designado
DAT	Entrega no terminal... porto de destino designado
DAP	Entrega no local... local de destino designado
DDP	Entrega com direitos pagos... local de destino designado

<sup>19</sup> <Disponível em: <http://www.bb.com.br/docs/pub/dicex/dwn/IncotermsRevised.pdf>. Acesso em: 05 de jun de 2016>.

<sup>20</sup><Disponível em: [https://pt.portal.santandertrade.com/expedicoes-internacionais/incoterms-2010?&actualiser\\_id\\_banque=oui&id\\_banque=7&memoriser\\_choix=memoriser](https://pt.portal.santandertrade.com/expedicoes-internacionais/incoterms-2010?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=7&memoriser_choix=memoriser). Acesso em: 05 de jun de 2016>.



A escolha dos termos deve ser realizada no momento da contratação, levando em conta a capacidade organizacional das empresas ou partes contratantes, o meio de transporte utilizado, o nível de serviço que se pretende prestar ao cliente, bem como os hábitos de mercado e as práticas da concorrência.

Isto se dá pois alguns INCOTERMS são utilizáveis apenas para os transportes fluviais e marítimos (FAZ, FOB, CRF, CIF), bem como pelo fato de que a escolha do termo pode ser essencial para determinar se um negócio será bem sucedido, trazendo vantagem para ambas as partes, ou não.

O quadro a seguir ilustra a repartição dos custos entre comprador e devedor com base em cada um dos 11 termos do comércio internacional, possibilitando a maior compreensão de suas disposições.

A primeira coluna intitula os custos e a primeira linha delimita as hipóteses em que: i) a mercadoria é retirada da fábrica; ii) a mercadoria não é retirada da fábrica, mas o transporte principal é pago pelo comprador; iii) o transporte principal é pago pelo vendedor e iii) os custos do encaminhamento são pagos pelo vendedor até a chegada da mercadoria.

A segunda linha, por sua vez, designa os termos e as linhas seguintes ilustram quem se responsabilizará por cada custo intitulado na primeira:

### Repartição dos custos de acordo com o Incoterm negociado no contrato

DESIGNAÇÕES	Saída da fábrica	Transporte principal não pago pelo vendedor			Transporte principal pago pelo vendedor				Custos de encaminhamento suportados pelo vendedor até ao destino			
		EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Embalagem	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carregamento na fábrica	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-encaminhamento	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Alfândega exportação	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutenção à partida	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Transporte principal	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V
Seguro transporte	C	C	C	C	C	V	C	V	V*	V	V	V
Manutenção à chegada	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V	V
Alfândega importação	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Pós-encaminhamento	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Descarga na fábrica	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V

V: Custos a suportar pelo vendedor

C: Custo a suportar pelo comprador

\* Não obrigatório

Fonte: [Transport-export.net](http://Transport-export.net) (Edição, Formação, E-Learning, Aconselhamento)

### 3. Conclusão

O estudo aqui realizado faz perceber que o Contrato de Compra e Venda Internacional regido pela CISG em muito se assemelha ao regulamentado pelo direito brasileiro. As diferenças fundamentais entre ambos estão antes no tocante ao transporte do objeto contratual e as responsabilidades daí advindas do que das normas de formação desses instrumentos e resolução de controvérsias.

Nesse diapasão, restou claro que a utilização da CISG como norma regulamentadora dos contratos internacionais firmados pelos exportadores e importadores domiciliados no Brasil, não implicariam, à priori, em grandes dificuldades em sua aplicação. Isto se dá porque a semelhança entre a CISG e o disposto no Código Civil, possibilita a melhor interpretação e aplicação dos institutos da Convenção Internacional.

Considerando, ainda, que a Convenção, atualmente, se encontra ratificada por 79 países, conclui-se que a aplicação da Convenção de Viena pode ser uma boa alternativa para que os exportadores e importadores brasileiros consigam realizar melhores negociações, de forma

mais célere e eficaz, proporcionando o aquecimento do mercado brasileiro e o impulsionando para fora da crise experienciada.

Não olvida-se aqui o relevante papel das políticas tributárias e econômicas adotadas para propulsão do mercado, todavia, especula-se que uma política de incentivo a importação e exportação, nos moldes da Convenção de Viena, pode ser o início de uma eficiente reforma na política econômica brasileira.

### **Referências Bibliográficas**

AMARAL, Antônio Carlos. **Direito do Comércio Internacional: Aspectos Fundamentais.**

1 ed. São Paulo: Lex Editora, 2008.

BRASIL. **Código Civil, Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** 1ª edição. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002.

CAPARROZ, Roberto. **Comércio internacional esquematizado.** 1 ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro: Contratos e Atos Unilaterais.**

11.ed. São Paulo: Saraiva, 2014, v. 3.

ONU. Convenção Das Nações Unidas Sobre Contratos De Compra E Venda Internacional De Mercadorias. 1ª ed. <Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2011-2014/2014/Decreto/D8327.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2014/Decreto/D8327.htm). Acesso em: 07 de jun de 2016 >

TARTUCE, Flávio. **Manual de Direito Civil: Volume Único.** 5 ed. São Paulo: Método, 2015.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Curso de direito civil: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos.** São Paulo: Atlas, 2001, v. 2.

<Disponível em: [https://pt.portal.santandertrade.com/expedicoes-internacionais/incoterms-2010?&actualiser\\_id\\_banque=oui&id\\_banque=7&memoriser\\_choix=memoriser](https://pt.portal.santandertrade.com/expedicoes-internacionais/incoterms-2010?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=7&memoriser_choix=memoriser). Acesso em: 05 de jun de 2016>.

<Disponível em: <http://www.bb.com.br/docs/pub/dicex/dwn/IncotermsRevised.pdf> . Acesso em: 05 de jun de 2016>.

< Disponível em: <https://nacoesunidas.org/brasil-adere-a-convencao-da-onu-sobre-contratos-internacionais-de-compra-e-venda-de-mercadorias/>. Acesso em: 05 de junho de 2016>.