

# **CONTRATO DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL SOB A ÓTICA DA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980**

Humberto Madruga Bezerra Cavalcanti\*

**RESUMO:** O presente trabalho destina-se a analisar a Convenção de Viena de 1980, que trata do instituto da compra e venda na esfera internacional, especialmente seu âmbito de aplicação e obrigações das partes contratantes, dentro de um contexto de marcante de harmonização ou unificação das normas jurídicas destinadas à regulação das relações comerciais, já não adstritas às fronteiras territoriais dos Estados.

**Palavras-chave:** Convenção de Viena. Comércio. Internacional. Contratos.

**ABSTRACT:** This study analyzes the Vienna Convention of 1980, which addresses the practice of buying and selling in the international arena, especially its scope of application, and the obligations of contracting parties, within a context of marked harmonization or standardization of juridical norms for the regulation of commercial relations which are no longer limited to territorial boundaries.

**Keywords:** Vienna Convention. Trade. International. Contracts.

## **SUMÁRIO**

- 1. Introdução**
- 2. Considerações sobre a Compra e Venda**
- 3. Primeiras Tentativas de Unificação das Regras sobre a Compra e Venda Internacional**
- 4. Convenção de Viena e Unificação das Regras sobre a Compra e Venda Internacional**
  - 4.1. Âmbito de Aplicação**
  - 4.2. Proposta e Consentimento**
  - 4.3. Forma Contratual**
  - 4.4. Direitos e Obrigações das Partes Contratantes**
    - 4.4.1 Obrigações do Vendedor e Reações do Comprador Frente ao Descumprimento**
    - 4.4.2. Obrigações do Comprador e Reações do Vendedor Frente ao Descumprimento**
  - 4.5. Transmissão do Risco**
  - 4.6. Disposições Gerais Aplicáveis ao Comprador e ao Vendedor**
- 5. Conclusões**
- 6. Referências**

---

\* Mestre em Ciências Jurídicas pela Universidade Federal da Paraíba, Área de Concentração: Direito Econômico. Advogado. Sócio do Escritório Gaudêncio e Gaudêncio Advogados.

## **1. Introdução**

O instituto da compra e venda internacional de mercadorias não destinadas ao consumidor final recebeu grande atenção por parte de muitos Estados, que resolveram convencionar a unificação das regras aplicáveis à matéria, a fim de dirimir as freqüentes controvérsias decorrentes da prática de compra e venda no cenário mundial.

A unificação dessa matéria se deu, em Viena, através da Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, que entrou vigor em 01 de janeiro de 1988. O diploma trouxe diversas disposições sobre os direitos e obrigações das partes contratantes, além de ter definido o âmbito de sua aplicação. Destarte, será sob essas perspectivas que será desenvolvido o presente trabalho.

## **2. Considerações sobre a Compra e Venda**

As primeiras civilizações buscavam produzir para consumo próprio, em verdadeira economia de subsistência, desconhecendo quaisquer noções das relações comerciais. Posteriormente, o crescimento dos agrupamentos de pessoas ocasionou a falta de produtos, de modo que essas civilizações desenvolveram mecanismos de troca para facilitar sua sobrevivência. Todavia, a ausência de equivalência entre os bens destinados à troca tornou-se novo problema para essas relações, o que posteriormente foi superado com a criação de instrumentos de pagamento, a exemplo de metais preciosos e, posteriormente, da própria moeda.<sup>1</sup>

Nesse momento surgiu uma nova figura a proporcionar a circulação de mercadorias, qual seja, a compra e venda, que vem a ser um contrato pelo qual uma pessoa (vendedora) se obriga a transferir a outra (compradora) a propriedade de um bem corpóreo ou incorpóreo, mediante o pagamento de certo preço em dinheiro ou valor fiduciário correspondente.<sup>2</sup>

Essa modalidade de negócio jurídico, sem dúvida, é uma das mais antigas e mais importantes para uma economia, e por isso recebeu grande atenção dos Estados, especialmente no que se refere à regulamentação do instituto pelas ordens jurídicas internas.

Ocorre que, há muito as relações humanas se expandiram para fora dos limites territoriais dos Estados, principalmente as de cunha comercial, situação que se acentuou com o advento do capitalismo e a eliminação das barreiras alfandegárias proporcionadas pela globalização econômica. Hoje, sem dúvida, a compra e venda é para o comércio internacional a operação mais freqüentemente realizada entre seus agentes.

## **3. Primeiras Tentativas de Unificação das Regras sobre a Compra e Venda Internacional**

Devido à expansão das relações comerciais de compra e venda de bens no cenário internacional, as leis nacionais, embora apresentassem características semelhantes em relação à matéria, não se faziam suficientes para regulamentar o tema, motivo pelo qual buscou-se unificar e harmonizar as regras aplicáveis à compra e venda.<sup>3</sup>

O Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado foi o ente precursor na elaboração do primeiro diploma legal a versar sobre a matéria, através da Lei Uniforme Sobre

---

<sup>1</sup> FINKELSTEIN, Maria Eugenia Reis. A Evolução do comércio. **Revista de Direito Internacional e Econômico**. Porto Alegre, v.2, out/dez., 2002. p. 85.

<sup>2</sup> SILVA PEREIRA, **Caio Mário**. **Instituições de direito civil**. 4. ed., Rio de Janeiro, Forense, 1978, v. 3. p.147.

<sup>3</sup> AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues do (Coord.). **Direito do comércio internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 232.

Compra e Venda, publicada em 1935. Todavia, a Segunda Guerra Mundial impediu a continuidade dos esforços pela unificação das normas pertinentes à espécie.

Só no ano de 1964 foram aprovadas a Lei Uniforme sobre a Venda Internacional de Bens Corpóreos Móveis, ou ULIS, sigla derivada da expressão em inglês *Uniform Law on the International Sale of Goods*, e a Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos de Venda Internacional de Bens Corpóreos Móveis, também conhecida pela abreviatura ULF, *Uniform on the Formation of Contracts for The International Sale of Goods*. Entretanto, essas Convenções só entraram em vigor, respectivamente, em 18 e 23 de agosto de 1972, contudo, sem a receptividade esperada, já que foram poucos os Estados que a elas aderiram.

#### **4. Convenção de Viena e Unificação das Regras sobre a Compra e Venda Internacional**

Diante do insucesso das primeiras tentativas de unificação da matéria, a Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comercio Internacional (CNUDCI) estabeleceu a revisão do direito uniforme sobre a compra e venda internacional como uma de suas prioridades. Dito empenho culminou numa conferencia diplomática acontecida em 10 e 11 de abril de 1980, em Viena, onde se elaborou a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, que passou a vigor em 01 de janeiro de 1988.

Nos termos do preâmbulo dessa Convenção, comumente conhecida por Convenção de Viena, expressão que adotamos nesse trabalho, acordou-se que a elaboração de regras uniformes aplicáveis aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias compatíveis com a diversidade de sistemas jurídicos, econômicos e sociais colaboraria significativamente para a abolição das barreiras legais às trocas internacionais e favoreceria o desenvolvimento do comercio internacional.<sup>4</sup>

Consoante Dário Moura Vicente, com essa unificação buscou-se eliminar “(...) a incerteza quanto ao regime a que se subordinam os contratos de compra e venda internacional, resultante das dificuldades que suscita a determinação da lei aplicável e do freqüente desconhecimento desta por uma das partes no contrato”.<sup>5</sup>

##### **4.1. Âmbito de Aplicação**

De acordo com parágrafo 1º do seu art. 1º, a Convenção de Viena se aplica aos contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que possuam o seu estabelecimento em Estados distintos. Ou seja, em primeira análise, infere-se que a Convenção se dirige à regulamentação da compra e venda de mercadorias, aqui compreendidas como bens corpóreos, tanto que o seu art. 2º, alínea ‘f’, exclui expressamente do âmbito de aplicação da Convenção as vendas de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda.

Todavia, tem-se admitido a inclusão no campo de aplicação da Convenção de Viena a compra e venda de programas de informática padronizados e incorporados em *hardwares*. Nesse viés, segundo Dário Moura Vicente, deve-se “incluir igualmente nesse domínio o fornecimento de tais programas quando feito por via eletrônica, máxime através da Internet” (...), pois “(...) a circunstancia de a fixação do programa ser feito num ficheiro informático e de este ser distribuído

---

<sup>4</sup> SOARES, Maria Ângela e Rui Moura Ramos. **Contratos internacionais**: Compra e Venda. Cláusulas penais. Arbitragem. Coimbra: Almedina. 1986. p. 446.

<sup>5</sup> VICENTE, Dário Moura. A convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: características gerais e âmbito de aplicação. In: PINHEIRO, Luís de Lima (Coord.). **Estudo de Direito Comercial Internacional**. v. I. Coimbra: Almedina. 2004. p. 273.

pela Internet não parece justificar, por si só, que se afaste a sua qualificação como produto ou mercadoria”.<sup>6</sup>

Haverá, ainda, casos em que em um único contrato existe um misto de compra e venda e outra figura jurídica, tal qual a representação, ocasião na qual deverá prevalecer quanto à primeira parte (compra e venda) a Convenção de Viena. Com efeito, para se definir a aplicabilidade da Convenção em dado caso concreto faz-se mister analisar se o negócio possui os elementos característicos da compra e venda, descritos nos artigos 30 e 53 da Convenção, que estabelecem, respectivamente, as obrigações de responsabilidade do vendedor e do comprador, tema que será abordado mais adiante.

O art. 2º da Convenção de Viena traz as hipóteses de não incidência do diploma, sendo a primeira delas, nos termos da alínea ‘a’, o caso da venda de mercadorias compradas para uso pessoal, familiar ou doméstico, salvo se o vendedor, em momento anterior à conclusão do contrato ou mesmo na sua fase de conclusão, não sabia ou não devesse saber que as mercadorias eram compradas para tal finalidade. Ou seja, estão excluídas do âmbito de aplicação da Convenção de Viena as vendas aos consumidores.

Nas demais alíneas do art. 2º, a Convenção diz que não se aplicam aos seus termos as vendas realizadas em leilões e processos executivos, as vendas de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda, bem como a de navios, barcos, *hovercraft* e aeronaves e, ainda, a venda de eletricidade.

Mais adiante, segundo o art. 3º, parágrafo 1º, a Convenção também considera compra e venda os contratos de fornecimento de mercadorias a fabricar ou a produzir, salvo se o comprador que encomenda a mercadoria tenha que fornecer parte essencial da mercadoria, aqui entendida como parte considerável, dos elementos materiais necessários para a fabricação do produto. Já consoante o parágrafo 2º do mesmo artigo, a Convenção também não se aplicará se a parte preponderante da obrigação do contraente que fornece as mercadorias consistir num fornecimento de mão-de-obra ou de outros serviços.

Outro ponto a ser observado é que a Convenção de Viena só pode ser aplicada aos contratos de compra e venda de caráter internacional, assim compreendidos aqueles em que as partes contratantes tenham se estabelecido em Estados diferentes, independentemente das suas respectivas nacionalidades, nos termos do já citado art. 1º. Para tanto, a precisão do estabelecimento da parte contratante deve ser aferida nos termos do art. 10 da Convenção, onde se dispõe que, se uma parte tiver mais de um estabelecimento, considerar-se-á aquele que possuir a mais estreita relação com a formação e execução do contrato, levando-se em conta as circunstâncias conhecidas das partes ou por elas consideradas em momentos anteriores ao, ou no momento da conclusão do contrato. Já se a parte não tiver estabelecimento, releva-se para efeitos deste, sua residência habitual.

Nessa mesma linha, Juan Arpio Santacruzaduz que:

Es necesario, sin embargo, para que la Convención sea aplicable, que los contratantes tengan conocimiento de que sus establecimientos se encuentran ubicados en Estados diferentes, ya que esta circunstancia no si tiene en cuenta cuando ello no resulta del

---

<sup>6</sup> VICENTE, Dário Moura. A convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: características gerais e âmbito de aplicação. In: PINHEIRO, Luís de Lima (Coord.). **Estudo de Direito Comercial Internacional**. v. I. Coimbra: Almedina. 2004. p. 274.

contrato, ni de los tratos entre ellos, ni de información revelada por las partes antes o en el momento de celebración del contrato (art. 1.2 CV).<sup>7</sup>

Sobre a caracterização do contrato de compra e venda como internacional, Patrícia Galindo da Fonseca destaca a irrelevância das mercadorias serem ou não transportadas de um país para o outro, ou mesmo que a oferta e a aceitação ocorram em países diversos.<sup>8</sup> Faz-se necessário, entretanto, o conhecimento pelas partes contratantes do caráter internacional do contrato.

Ainda fora da incidência da Convenção está a responsabilidade do vendedor pela morte ou por lesões corporais causadas por mercadorias às pessoas, nos termos do seu art. 5º. Entretanto, a aplicação da Convenção de Viena a um contrato não quer dizer que estão afastadas dessa situação as pretensões de indenização do comprador baseadas nas regras nacionais sobre a responsabilidade civil do produtor, mesmo que esse seja simultaneamente produtor e vendedor do bem defeituoso.<sup>9</sup>

Pelas regras da Convenção, art. 6º, as partes poderão excluir a aplicação do diploma ou derrogar qualquer de suas disposições, desde que observem as prescrições do art. 12. Esse dispositivo diz, principalmente, da impossibilidade de formalização do contrato de compra e venda internacional de forma diversa da prevista pelo ordenamento jurídico do Estado contratante, que tenha declarado a necessidade de realização do contrato nos termos das suas regras internas.

A Convenção de Viena, embora destinada a regulamentar a compra e venda no cenário do comércio internacional, tem servido, por via reflexa, como parâmetro das reformas realizadas nos ordenamentos jurídicos dos Estados, motivo pelo qual sua aplicação, mesmo que indiretamente, vêm alcançando vendas estritamente internas.

Por outro lado, nos contratos de compra e venda internacional, qualquer Estado poderá, no momento da assinatura, da ratificação, da aceitação, da aprovação ou da adesão à Convenção, declarar que não ficará vinculado às regras pertinentes à formação do contrato, constantes da segunda parte do diploma, ou às estipulações referentes aos direitos e obrigações dos contratantes, descritas na terceira parte da Convenção.

Em verdade, a Convenção busca regular a matéria dos contratos de compra e venda internacionais, não em substituição ao Direito Internacional Privado, mas em conjugação com este, integrando os ordenamentos jurídicos, de modo que os próprios tribunais poderão utilizar as normas nacionais para sanar eventuais lacunas deixadas pela Convenção, conforme dispõe o seu art. 7º, parágrafo 2º.

Nesse momento, cumpre destacar que as alíneas 'a' e 'b' do art. 1º da Convenção de Viena estatuem que, para a aplicação do diploma ao caso concreto, além de ser necessário que as partes pertençam a Estados diferentes, faz-se mister que esses Estados sejam contratantes, ou que as regras estabelecidas pelo direito internacional privado levem à aplicação da lei de um Estado contratante. Ante essa exigência suprimiu-se a universalidade de abrangência das outrora

---

<sup>7</sup> SANTACRUZ, Juan Arpio. El contrato de compraventa internacional. In: RODRÍUEZ-CANO, Alberto Bercovitz (Diretor). **Contratos Mercantiles**. 2º ed. Thomson Aranzadi. Navarra. 2004. p. 277.

<sup>8</sup> FONSECA, Patrícia Galdino da. O Brasil perante uma nova perspectiva de direito mercantil internacional. **Revista Forense**. Abril, 1998. v. 341, p. 201.

<sup>9</sup> VICENTE, Dário Moura. A convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: características gerais e âmbito de aplicação. In: PINHEIRO, Luís de Lima (Coord.). **Estudo de Direito Comercial Internacional**. v. I. Coimbra: Almedina. 2004. p. 277.

mencionadas Leis Uniformes, que impunham sua aplicação mesmo não havendo qualquer relação de contratação pelo Estado.

Ressalve-se que, qualquer Estado pode declarar que não ficará vinculado ao critério da alínea 'b' do art. 1º da Convenção, desde que o faça no momento do depósito do seu instrumento de ratificação, de aceitação, de aprovação ou de adesão, nos termos do art. 95.

Por outro lado, para Dário Moura Vicente:

(...) nada impede a aplicação das disposições convencionais por tribunais de Estados que não sejam partes da Convenção, sempre que as regras de conflitos locais remeterem para o direito de um Estado contratante. Em tais casos a Convenção opera como uma *lex specialis* vigente na ordem jurídica desse Estado.<sup>10</sup>

Outro ponto que também merece especial atenção é o fato de que a Convenção não abrange toadas as situações disciplinadas pelas regras gerais relativas aos negócios jurídicos, a exemplo dos vícios de consentimento, da transmissão da posição contratual, e das regras gerais que inibem ou vedam determinadas cláusulas contratuais, tal qual a cláusula penal. Ou seja, a Convenção não regulamenta exaustivamente o instituto jurídico da compra e venda, motivo pelo qual algumas questões têm que se resolver pela aplicação da *lex contractus*.<sup>11</sup>

Com efeito, é importante ressaltar que a exclusão dessas matérias do âmbito de aplicação da Convenção não necessariamente quer significar a existência de lacunas no diploma. Em verdade, existem lacunas quando, embora a questão diga respeito a uma matéria regulada pela Convenção, não há sua contemplação em nenhuma das regras convencionais.

Nos termos do seu art. 7º, eventuais lacunas devem ser integradas pelos princípios gerais que guiam a Convenção de Viena, tais quais: a autonomia privada (art. 6º); a boa-fé (art. 7º, parágrafo 1º); a liberdade de forma (art. 11); a tutela de confiança (arts. 16, parágrafo 2º, alínea 'b', art. 29, parágrafo 2º, art. 35, parágrafo 2º, alínea 'b', e art. 42, parágrafo 2º, alínea 'b'); e o favor *negotii* (art. 34, 37, 47, 48, 49, 63, e 64). Só o insucesso da aplicação dos princípios como forma de integração das lacunas poderia dar espaço à aplicação da *lex contractus*.<sup>12</sup>

#### 4.2. Proposta e Consentimento

Pelo art. 14 da Convenção de Viena, uma proposta destinada a uma ou mais pessoas determinadas constitui uma proposta contratual desde que seja suficientemente precisa e indique a vontade do proponente a ela se vincular em caso de aceitação. Para tanto, considera-se suficientemente precisa a proposta que designe a mercadoria e fixe a quantidade e o preço ou dê indicações que permitam determiná-lo. Se a proposta for dirigida a pessoas indeterminadas será considerada como um convite para contratar, salvo disposição em contrário pelo proponente nesse sentido.

A proposta será eficaz quando chegar ao seu destinatário, consoante dispõe o parágrafo 1º do art. 15 da Convenção. Ou seja, a proposta é um negócio jurídico receptício, não sendo

---

<sup>10</sup> VICENTE, Dário Moura. A convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: características gerais e âmbito de aplicação. In: PINHEIRO, Luís de Lima (Coord.). **Estudo de Direito Comercial Internacional**. v. I. Coimbra: Almedina. 2004. p. 281.

<sup>11</sup> PINHEIRO, Luís de Lima. **Direito comercial internacional**: contratos comerciais internacionais. Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias. Arbitragem transnacional. Almedina. 2005. p. 262.

<sup>12</sup> PINHEIRO, Luís de Lima. **Direito comercial internacional**: contratos comerciais internacionais. Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias. Arbitragem transnacional. Almedina. 2005. p. 262.

necessário que o destinatário dela tome conhecimento, bastando apenas o seu recebimento para ser constituída de eficácia. Do mesmo modo, a aceitação se torna eficaz quando recebida pelo proponente (parágrafo 2º do art. 18). Todavia, a declaração também será eficaz se, a despeito do destinatário não a ter recebido, dela tomar conhecimento.

É possível a retratação da proposta e da aceitação, desde que cheguem ao destinatário, antes ou concomitantemente ao seu recebimento, conforme o art. 15, parágrafo 2º e art. 22 da Convenção. O Código Civil brasileiro também trouxe disposição nesse sentido em seu art. 428, inciso IV.

Cumprido destacar que a figura da retratação da proposta, comentada acima, distingue-se da figura da revogação da proposta. Em princípio, até o momento da conclusão do contrato a proposta pode ser revogada, isso é, se a revogação chegar ao destinatário antes deste ter expedido sua aceitação. Entretanto, a proposta não pode ser revogada se indicar, por meio da fixação de um prazo para a aceitação, ou por qualquer outro modo, que é irrevogável, ou mesmo se era razoável que o destinatário atribuisse caráter irrevogável à proposta contratual e se ele agiu em consequência dessa atribuição (art. 16, alíneas 'a' e 'b').

Quanto à aceitação, a Convenção permitiu que fosse manifestada de forma expressa ou tácita, contudo, jamais através do silêncio *pó si só*. Se o proponente não houver estipulado prazo para a aceitação, será concedido ao destinatário um prazo razoável para se manifestar, levando-se em consideração as circunstâncias da transação e a rapidez dos meios de comunicação utilizados pelo proponente. Se a proposta for verbal, a aceitação deve ser manifestada imediatamente, a menos que as circunstâncias indiquem outra coisa. (art. 18, parágrafos 1º e 2º).

O destinatário poderá aditar, fazer limitações ou modificações à proposta, situação que constitui uma contra-proposta, e não uma aceitação aos termos incontroversos. Todavia, caso o destinatário da proposta apenas imponha elementos complementares ou diferentes que não alterem sua substância, essa manifestação será entendida como uma aceitação, salvo se o autor da proposta, sem atraso injustificado, se opuser às modificações. A alteração, para ser considerada substancial, deve dizer respeito ao preço, ao pagamento, a qualidade e a quantidade das mercadorias, ao lugar e momento da entrega, ao âmbito de responsabilidade de uma parte em face da outra ou à resolução dos diferendos (art. 19, parágrafos 1º, 2º e 3º).

Para Luis de Lima Pinheiro: “esta regra parece justificada, porquanto evita que no caso de a resposta introduzir modificações não substanciais seja necessária uma nova declaração (de aceitação) por parte do proponente inicial”.<sup>13</sup>

Se a aceitação da proposta for enviada de forma tardia o proponente poderá rejeitá-la. Todavia, caso se manifeste informando ao destinatário no sentido de concordar com o seu recebimento, a aceitação considerar-se-á eficaz (art. 21). A contagem dos prazos para a aceitação também foi disciplinada pela Convenção (art. 20).

Enfim, a partir do momento em que a aceitação de uma proposta contratual de compra e venda se tornar eficaz, de acordo com o que prevê a Convenção de Viena, a formação do contrato estará concluída (art. 23).

---

<sup>13</sup> PINHEIRO, Luís de Lima. **Direito comercial internacional:** contratos comerciais internacionais. Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias. Arbitragem transnacional. Almedina. 2005. p. 274.

### 4.3. Forma Contratual

Consoante o art. 11 da Convenção de Viena, o contrato de compra e venda internacional prescinde de qualquer requisito especial de forma, notadamente o escrito, podendo ser provado, inclusive, por meio de prova testemunhal. Ou seja, é tipo de contrato consensual ou não solene, e se perfaz pelas simples anuência dos contratantes, sem necessidade de outro ato<sup>14</sup>.

Contudo, o Estado contratante que adote a forma escrita para a celebração de contrato de compra e venda poderá emitir uma declaração de que não se aplica a liberdade de forma prevista pela Convenção, desde que uma das partes tenha estabelecimento nesse Estado, ocasião em que a forma do contrato será determinada com base no Direito Internacional Privado do Estado contratante do foro.

O art. 13 esclarece que o termo escrito abrange as comunicações enviadas por telegrama ou por telex. Para parte da doutrina, a exemplo de Luís de Lima Pinheiro<sup>15</sup>, as comunicações enviadas por tele-fax e pela Internet, com assinatura digital certificada, também satisfazem a exigência da forma escrita.

### 4.4. Direitos e Obrigações das Partes Contratantes

Os direitos e obrigações das partes contratantes, assim como o cumprimento, o descumprimento e as possíveis consequências deles decorrentes estão disciplinadas pela III Parte da Convenção, que está subdividida em cinco capítulos a saber: Capítulo I das disposições gerais; Capítulos II e III que dispõem sobre as obrigações e os direitos dos vendedores e compradores, respectivamente; Capítulo IV que regulamenta a possibilidade de transferência do risco do negócio; e Capítulo V que versa sobre disposições comuns ao comprador e ao vendedor.

O art. 25, primeiro das disposições gerais, diz que uma violação cometida pelo comprador ou pelo vendedor será fundamental quando causar ao outro contratante um prejuízo de natureza tal que o prive substancialmente daquilo que lhe era legítimo esperar do negócio, salvo se a parte faltosa não previu esse resultado, ou seja, não agiu com culpa ou dolo, e se uma pessoa com a mesma qualificação, posta na mesma situação, não pudesse igualmente ter previsto o resultado.

Para Enrique Guardiola Sacarrera:

La Convención recoge aquí el concepto del derecho anglosajón del <<fundamental breach of contract>>, que más que un incumplimiento denota una auténtica violación del contenido obligacional del contrato, estableciendo la línea diferencial con los demás tipos de incumplimiento en lo grado del perjuicio que se produzca para la otra parte y en la magnitud del incumplimiento, como poder ser un retraso de pocos días en la entrega por parte del vendedor, puede convertirse en <<esencial>> si del mismo deriva la imposibilidad del comprador de utilizar las mercaderías con posterioridad a la fecha inicialmente pactada para la entrega, deviniendo inútil el contrato.<sup>16</sup>

Não necessariamente apenas a obrigação principal terá o caráter de obrigação fundamental. Do mesmo modo, uma obrigação acessória pode estar dotada desse aspecto

---

<sup>14</sup> DINIZ, Maria Helena. **Curso de direito civil brasileiro**: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais. 17 ed. São Paulo. Saraiva, 2002. p. 92.

<sup>15</sup> PINHEIRO, Luís de Lima. **Direito comercial internacional**: contratos comerciais internacionais. Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias. Arbitragem transnacional. Almedina. 2005. p. 277.

<sup>16</sup> SACARRERA, Enrique Guardiola. **La compra y venta internacional importaciones y exportaciones**. Bosch, Barcelona. 1994. p. 132.



fundamental. Em verdade, para evitar futura controvérsia sobre a natureza da obrigação, as partes poderão fazer prévio ajuste indicando quais direitos ou obrigações contratuais serão fundamentais.

Se o contrato for violado, sua resolução só será eficaz se uma das partes notificar à outra (art. 26). Essa notificação de rescisão, assim como as demais comunicações contratuais referidas na III Parte da Convenção, desde que feitas por uma das partes de forma adequada às circunstâncias do caso, não privarão essa parte do direito de prevalecer da notificação, caso haja atraso ou erro na transmissão da comunicação impossibilitando-a de chegar ao seu destinatário (art. 27).

Sobre o tema, Luis Olavo Baptista e Anibal Sierralta Ríos assinalam que:

Em lo que se refiere a la eficacia de esta notificación, no se sigue la llamada “teoría de la recepción”, pues de conformidad con el Art. 27 de la Convención el atraso o error en la transmisión de la comunicación, o incluso el hecho de que no llegue a su destino no privará a quien notifica del derecho a invocar tal comunicación, dejando a cargo del declarante el riesgo de una comunicación inexacta.

Probablemente este sea uno de los artículos más difíciles de admitir por el derecho de *Civil Law* que, en resguardo del equilibrio de las partes, reconoce claramente las reglas procesales de la notificación y de la validez del acto para no perjudicar a quien se ve afectado, o sancionado en su caso, de la resolución de un contrato.<sup>17</sup>

A convenção também estabelece que, se uma parte puder, com base no direito, exigir da outra a execução específica de uma obrigação, o tribunal não estará vinculado a ordenar o seu cumprimento, a não ser com base no seu próprio direito relativamente a contratos de compra e venda semelhantes, não regulados pela Convenção (art. 28). Com efeito, os países de tradição romanogermânica, via de regra, possibilitam ao lesado exigir o cumprimento da obrigação específica ou a reparação civil, tal qual o Brasil (art. 313 do Código Civil e art. 461 do Código de Processo Civil). Já nos países do *Common Law* costuma prevalecer a pretensão indenizatória em detrimento do pleito de cumprimento da tutela específica.

Assim, segundo Luis Olavo Baptista e Anibal Sierralta Ríos:

La regla de la Convención es, indudablemente, más asequible al sistema jurídico del *common law* que en muy raras ocasiones hece uso del mecanismo de cumplimiento específico, por ello es que las legislaciones que admitan esta figura, apenas están obligadas a ordenar el cumplimiento específico cuando se le presenten casos semejantes no regulados por la Convención.<sup>18</sup>

A Convenção de Viena também consagrou em seus dispositivos, dentre os quais o art. 29, a autonomia da vontade, instituto amplamente difundido pelas Convenções Internacionais, que determinaram a modificação da legislação interna da maioria dos países.<sup>19</sup> O artigo diz que o contrato poderá ser extinto ou modificado por simples acordo das partes. Caso tenha se pactuado que essa extinção ou modificação só pode ser feita por escrito, de outra forma não poderá ser

---

<sup>17</sup> BAPTISTA, Luis Olavo e Anibal Sierralta Ríos. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Instituto de Direito Internacional e Relações Internacionais. Segunda Edición. Peru. Abril, 1993. p. 96.

<sup>18</sup> BAPTISTA, Luis Olavo e Anibal Sierralta Ríos. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Instituto de Direito Internacional e Relações Internacionais. Segunda Edición. Peru. Abril, 1993. p. 96. p. 99.

<sup>19</sup> ARAUJO, Nadia de. **Contratos internacionais**: novas tendências: Mercosul e Convenções Internacionais, Rio de Janeiro. Renovar. 1997. p. 41/12

modificado ou extinto. Todavia, o comportamento de uma das partes pode impedi-la de invocar esta disposição, se a outra parte confiou nesse comportamento.

#### **4.4.1 Obrigações do Vendedor e Reações do Comprador Frente ao Descumprimento**

Sobre as obrigações do vendedor, pode-se dizer que está em primeiro lugar a obrigação de entregar ao comprador a mercadoria nos termos pactuados no contrato, transferindo-lhe a propriedade, inclusive com a documentação para tanto (art. 30). A maior aplicabilidade do dispositivo, no que diz respeito à necessidade de entrega da documentação para a transmissão da propriedade, ocorrerá em casos de sistemas jurídicos onde a propriedade não se transfere por mero efeito do contrato. No Brasil, o art. 1.267 do Código Civil dispõe que: “A propriedade das coisas não se transfere pelos negócios jurídicos antes da tradição”.

Entregar a mercadoria nos termos pactuados quer dizer entregá-la com a quantidade, a qualidade e no tipo correspondente às previsões das partes e, ainda, embaladas ou acondicionadas pelo modo previsto (art. 35).

Afora isso, o dispositivo (parágrafo 2º do art. 35) preceitua que as mercadorias só estarão em conformidade com o contrato se: a) adequadas às finalidades habituais de uso; b) adequadas às finalidades especiais levadas ao conhecimento do vendedor, a não ser que resulte das circunstâncias que o comprador não confiou na competência ou na capacidade de avaliação do vendedor, ou que não era razoável de sua parte fazê-lo; c) de qualidade condizente com a amostra ou modelo apresentado pelo vendedor ao comprador; d) forem embaladas ou acondicionadas de forma habitual para as mercadorias do mesmo tipo ou, na falta desta, de modo adequado a conservá-la e protegê-la.

Todavia, se no momento da conclusão do contrato o comprador conhecia ou não podia ignorar a falta de conformidade da mercadoria, o vendedor não será responsabilizado por tal falta (parágrafo 3º do art. 35).

Por outro lado, a Convenção cuidou de atribuir responsabilidade ao vendedor por falta de conformidade da mercadoria existente no momento da transferência do risco para o comprador, mesmo que o aparecimento desta falta ocorra posteriormente (art. 36).

A doutrina de Luis Olavo Baptista e Anibal Sierralta Ríos instrui que:

(...) el comprador puede responsabilizar en el instante mismo em que assume el riesgo, siendo que toda falta de conformidad que surja, a partir de dicho momento, será de responsabilidad del adquirente. Sin embargo, el vendedor será responsable por cualquier falta que se presente *a posteriori*, desde que tal carência estuviese ínsita en el producto. El vendedor será responsable de toda falta de conformidad a cualquiera de sus obligaciones, incluyendo el incumplimiento de garantía que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para el uso al que fueron destinadas o conservaron las cualidades y características especificadas.<sup>20</sup>

Já no Brasil, pelo art. 441 do Código Civil: “A coisa recebida em virtude de contrato comutativo pode ser rejeitada por vícios ou defeitos ocultos, que a tornem imprópria ao uso a que se destina, ou lhe diminua o valor”.

---

<sup>20</sup> BAPTISTA, Luis Olavo e Anibal Sierralta Ríos. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Instituto de Direito Internacional e Relações Internacionais. Segunda Edición. Peru. Abril, 1993. p. 106.

Pelo art. 37 da Convenção, o vendedor tem o direito de substituir a mercadoria entregue antecipadamente que esteja em desconformidade, ou mesmo reparar qualquer falta nesse sentido, desde que até a data prevista para a efetiva entrega. Entretanto, esse direito só lhe será facultado se não causar inconvenientes ao comprador ou despesas irrazoáveis. Entretanto, o direito do comprador de pleitear uma indenização será preservado.

Outro ponto a se destacar é que o comprador perderá o direito de reclamar sobre uma desconformidade se não a denunciar especificadamente ao vendedor, em um prazo razoável a partir do momento em que essa desconformidade se tornou conhecida, ou, que pelo menos, deveria ter se tomado conhecimento (parágrafo 1º do art. 39). Para se definir a razoabilidade desse prazo será necessário ponderar o conjunto de circunstâncias de cada caso concreto.

Mas, considerando que o comprador deve proceder ao exame da mercadoria tão breve quanto possível (parágrafo 1º do art. 38), entende-se que o prazo para realizar a denúncia inicia-se do exame da mercadoria, ou do conhecimento da descoberta do defeito em casos de vícios ocultos.<sup>21</sup> De toda sorte, o comprador só terá o prazo de dois anos, a partir da data que recebeu a mercadoria, para alegar a sua falta de conformidade, caso não a tenha denunciado ao vendedor anteriormente, salvo se este prazo de dois anos for incompatível com o prazo da garantia contratual (parágrafo 2º do art. 39).

Por outro lado, o comprador não pode utilizar o disposto nos artigos 38 e 39 da Convenção de Viena se tinha conhecimento ou deveria saber da desconformidade da mercadoria (art. 40).

A mercadoria deve ser entregue pelo vendedor livre e desembaraçada de quaisquer direitos ou pretensões de terceiros, salvo se o comprador concordar em ficar com ela nessa condição (art. 41). Entretanto, o comprador deverá denunciar especificadamente e diretamente ao vendedor estes direitos ou pretensões de terceiros, notadamente no concernente à natureza desta pretensão, em prazo razoável, cujo termo inicial é o momento em que teve ou deveria ter tido conhecimento delas (parágrafo 1º do art. 43). Se o vendedor já conhecia o direito ou a pretensão de terceiro e a sua natureza, perderá o direito de se prevalecer sobre as condicionantes do parágrafo 1º do art. 43.

Luis Olavo Baptista e Anibal Sierralta Ríos ressaltam que:

Hay aclarar algunos puntos de este Art. 43. El primero es el del plazo. De acuerdo con este numeral, dicho término se debe contar desde el momento en que el comprador tuvo o debería haber tenido conocimiento del derecho o de la pretensión del tercero; situación distinta a la comentada con ocasión del Art. 39. Otro punto es en cuanto al límite para la denuncia, que no está señalado de manera inequívoca y que hubiera sido recomendable en razón de la estabilidad y la seguridad de las relaciones jurídicas. Por último, el vendedor no tendrá derecho a excusarse de responsabilidad si no conocía (...) efectivamente el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza y no como en otros artículos comentados en que se revela de culpa la ignorancia del vendedor.<sup>22</sup>

Por outro lado, se a mercadoria não for entregue na forma ajustada, o comprador poderá exigir tanto a entrega de outra mercadoria com as mesmas características da contratada, como a recomposição dos danos sofridos, além de outros direitos previstos no art. 45 e seguintes da

---

<sup>21</sup> PINHEIRO, Luís de Lima. **Direito comercial internacional**: contratos comerciais internacionais. Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias. Arbitragem transnacional. Almedina. 2005. p. 287.

<sup>22</sup> BAPTISTA, Luis Olavo e Anibal Sierralta Ríos. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Instituto de Derecho Internacional e Relaciones Internacionales. Segunda Edición. Peru. Abril, 1993. p. 111.

Convenção. Todavia, ao invés de exercer essas prerrogativas, o comprador também poderá aceitar a entrega da mercadoria, fora da conformidade ajustada. É importante ressaltar que essas mercadorias podem ter base industrial ou intelectual (parágrafo 1º do art. 42).

Se o comprador tiver uma desculpa plausível para não ter denunciado em prazo razoável os vícios da mercadoria, o direito ou a pretensão de terceiros, terá a possibilidade de reduzir o preço ou pedir indenização por perdas e danos, salvo quanto ao lucro cessante (art. 44º).

Segundo Luis Olavo Baptista e Anibal Sierralta Ríos:

Debe entenderse, a tenor *ad litterem* del artículo, que el comprador por si rebaja el precio. Ello será posible desde que el pago se haga mediante “documentos contra entrega” o “en consignación”; pues no vemos como podría rebajar el precio si el pago es mediante “carta de crédito”. Al menos que se trate de compraventa com entregas y pagos sucesivos.<sup>23</sup>

A redução de preço da mercadoria pelo comprador, nesses casos, se dá em conformidade com o art. 50 da Convenção. Pelo dispositivo, a redução deve ser proporcional, compatibilizando-se a diferença existente entre o valor que a mercadoria efetivamente entregue tinha no momento da entrega e o valor que a mercadoria em conformidade com os termos do contrato poderia ter nesse mesmo momento.

Para Enrique Guardiola Sacarrera:

La rebaja del precio será (...) la solución idónea em aquellos casos en que no sea razonable proceder a la reparación y tiene una clara justificación en la incongruencia que supondría pagar el mismo precio que si el comprador recibiera mercancías correctas.

El derecho a la rebaja asiste al comprador tanto si há pagado ya el precio como si aún no lo há hecho, lo que comporta, en este último caso, que pueda retener la diferencia sin que el vendedor pueda reclamar por ello. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana el incumplimiento o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por subsanación.<sup>24</sup>

Segundo Antonio Carlos Rodrigues do Amaral, havendo o descumprimento das obrigações do vendedor, o comprador poderá:<sup>25</sup>

a) exigir o cumprimento das obrigações do vendedor pela forma específica, fazendo-o cumprir os termos que assumiu no contrato, ou compelir o comprador a substituir as mercadorias, quando o descumprimento constituir violação fundamental do contrato, ou mesmo exigir do vendedor a reparação das mercadorias;

b) conceder um prazo suplementar para o cumprimento da obrigação, período no qual o comprador não poderá exercer nenhuma ação por descumprimento do contrato;

c) resolver o contrato, se o descumprimento consistir em violação fundamental, ou por falta de entrega das mercadorias;

d) reduzir o preço conforme o que já foi exposto anteriormente.

<sup>23</sup> BAPTISTA, Luis Olavo e Anibal Sierralta Ríos. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Instituto de Direito Internacional e Relações Internacionais. Segunda Edición. Peru. Abril, 1993. p. 112.

<sup>24</sup> SACARRERA, Enrique Guardiola. **La compra y venta internacional importaciones y exportaciones**. Bosch, Barcelona. 1994. p 140.

<sup>25</sup> AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues do (Coord.). **Direito do comercio internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 232.

O comprador poderá exigir do vendedor a execução das obrigações, salvo se tiver prevalecido de um meio incompatível com esta exigência. Nesse caso, se as mercadorias não estiverem em conformidade com o contrato, o comprador só poderá exigir a entrega de novas mercadorias por violação fundamental.

#### **4.4.2. Obrigações do Comprador e Reações do Vendedor Frente ao Descumprimento**

Pagar o preço e receber a mercadoria nas condições previstas no contrato e na Convenção de Viena são as principais obrigações do comprador (art. 53), especialmente quanto ao momento, lugar e data do cumprimento dessas obrigações.

A regra é de que as partes fixem o preço das mercadorias. Entretanto, caso inexistir disposição expressa ou tácita no contrato nesse sentido, ou mesmo inexistir forma para determiná-lo, considera-se que as partes, salvo disposição em contrário, concordaram tacitamente com o preço habitualmente praticado no momento da conclusão do contrato, para as mesmas mercadorias vendidas em situações compatíveis, no tipo de comércio considerado (art. 55).

Luís de Lima Pinheiro ressalta que houve grande discussão sobre o disposto, principalmente entre os delegados nacionais no momento da preparação da Convenção, pois para alguns a norma entrava em contradição com o previsto no parágrafo 1º do art. 14 da Convenção, já que, apesar da ausência de precisão no preço, não se poderia considerar a proposta contratual suficientemente precisa. Nas palavras do autor:

A solução deste imbróglio deve a meu ver passar pela preservação do sentido útil de ambos os preceitos, mesmo nos Estados contratantes que se tenham vinculado integralmente à Convenção. Pesa também a consideração de que o art. 55.º consagra um critério para a determinação do preço que foi amplamente aceito pelos delegados nacionais. Daí que me pareça preferível entender que o art. 55.º vem criar uma nova possibilidade relativamente ao art. 14.º/1º: a de o contrato, apesar de não fixar o preço nem dar indicações para a sua fixação, se considerar validamente celebrado por aplicação da lei designada pelo Direito de Conflitos do foro para reger os aspectos do contrato não regulados pela Convenção. O art. 14.º/1 continua a ter um efeito útil quando a *lex contractus* não permita a celebração de um contrato de venda sem que o preço seja determinado ou determinável.<sup>26</sup>

Pela regra do art. 57 da Convenção, se o lugar para o pagamento não houver sido determinado, cabe ao comprador efetuá-lo no estabelecimento do vendedor, ou no lugar em que se concretizar a entrega, se o pagamento tiver que ser feito contra a entrega das mercadorias ou documentos. Nesse viés, ressalte-se que o vendedor deverá suportar o aumento das despesas acessórias resultantes da mudança do seu estabelecimento, desde que essa mudança seja subsequente à conclusão do contrato.

Se houver indeterminação quanto ao momento do pagamento, o comprador deverá efetuá-lo quando o vendedor colocar à sua disposição a mercadoria ou seus respectivos documentos. Caso o contrato implicar o transporte da mercadoria, o vendedor poderá expedir-las para entrega contra o pagamento do preço pelo comprador. Mas, o comprador não estará obrigado a efetuar o pagamento antes de ter tido a possibilidade de examinar as mercadorias,

---

<sup>26</sup> PINHEIRO, Luís de Lima. **Direito comercial internacional**: contratos comerciais internacionais. Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias. Arbitragem transnacional. Almedina. 2005. p. 305/307.

salvo impossibilidade decorrente da natureza do contrato (art.58). Juan Arpio Santacruzsalienta que: “El examen de las mercancías por el comprador constituye una carga, más que una obligación, ya que si aquél omitiese realizar las diligencias oportunas, perderá las acciones correspondientes frente al vendedor”.<sup>27</sup>

Quanto à obrigação do comprador em receber a mercadoria, há uma bipartição. Primeiro há a obrigação de praticar os atos possíveis, razoáveis e esperados para que o vendedor possa efetuar a entrega e, segundo há a obrigação de tomar posse da mercadoria no prazo estipulado no contrato, ou, em sua ausência, num prazo razoável (art. 60).

Caso o comprador não cumpra com sua obrigação, a Convenção possibilita ao vendedor: a) exigir o cumprimento do contrato; b) rescindir o contrato; c) exigir indenização por perdas e danos; d) conceder um prazo suplementar ao comprador para o cumprimento da obrigação; e) resolver o contrato na parte que falta, se é que se trata de um contrato de entregas sucessivas; f) interromper o transporte das mercadorias em trânsito ou impedir sua entrega final; g) individualizar as mercadorias que corresponderiam especificar a outra parte.<sup>28</sup>

#### 4.5. Transmissão do Risco

Nos contatos internacionais de compra e venda, precisar o momento exato da transferência de risco do vendedor sobre a mercadoria é extremamente necessário, especialmente para fins indenizatórios. Com efeito, em regra, a perda ou deterioração do bem objeto do contrato ocorrida após a transferência do risco para o comprador não o exonera de pagar o preço (art. 66).

Para Antonio Carlos Rodrigues do Amaral a convenção prevê dois casos especiais de transferência de risco: a) quando o contrato de compra e venda envolve o transporte de mercadorias (art. 67); e b) quando as mercadorias são vendidas em trânsito.<sup>29</sup>

Na primeira situação, não havendo local determinado para a entrega da mercadoria, os riscos correrão por conta do comprador a partir do momento da entrega da mercadoria ao seu primeiro transportador com destino ao comprador. Caso tenha sido determinada a entrega da mercadoria ao transportador em dado local, os riscos só se transferirão ao comprador quando o vendedor assim o fizer. Para todos os efeitos, nesse caso, o risco só será transferido quando houver independência do vendedor para com o transportador.

Na segunda situação, o risco estará transferido ao comprador a partir do momento da conclusão do contrato. Todavia, se as circunstâncias assim o indicarem, o risco fica a cargo do comprador a partir do momento em que as mercadorias forem remetidas ao transportador que emitiu os documentos do contrato de transporte. Mas, se no momento da conclusão do contrato, o vendedor sabia ou deveria saber que as mercadorias haviam sofrido perda ou deterioração, e disso não informou o comprador, o risco da perda ou deterioração fica a cargo do vendedor (art. 68).

Nas demais situações, o risco se transferirá ao comprador assim que o mesmo retirar as mercadorias, ou, caso não as receba sem justo motivo, quando estas estiverem à sua disposição.

Por fim, ressalte-se que, em todos os casos, para se transferir o risco para o comprador faz-se mister que as mercadorias estejam claramente identificadas para as finalidades do contrato, através da colocação de um sinal distintivo nas mercadorias, pelos documentos de transporte, por

---

<sup>27</sup> SANTACRUZ, Juan Arpio. El contrato de compraventa internacional. In: RODRÍGUEZ-CANO, Alberto Bercovitz (Diretor). **Contratos Mercantiles**. 2 ed. Thomson Aranzadi. Navarra. 2004. p. 306/307.

<sup>28</sup> BAPTISTA, Luis Olavo e Anibal Sierralta Ríos. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Instituto de Direito Internacional e Relações Internacionais. Segunda Edición. Peru. Abril de 1993. p. 122/123.

<sup>29</sup> AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues do (Coord.). **Direito do comercio internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 242.

um aviso efetuado ao comprador, ou qualquer outro meio eficaz, tal qual a guia de conhecimento (art. Parágrafo 2º do art. 67).

#### **4.6. Disposições Gerais Aplicáveis ao Comprador e ao Vendedor**

A Convenção traz no seu Capítulo V dispositivos destinados a regular as situações anteriores ao momento da execução do contrato, quando há indícios de que uma das partes irá descumprir parte substancial de suas obrigações contratuais ou cometerá alguma violação fundamental do contrato. O diploma distingue os casos de suspensão do cumprimento das próprias obrigações contratuais pela parte enquanto o contrato continua a existir aguardando eventos futuros e os casos em que a parte pode declarar a resolução do contrato.<sup>30</sup>

Havendo tempo, a parte que tiver a intenção de declarar resolvido o contrato deverá comunicar com antecedência a outra parte, para que cumpra suas obrigações, a menos que exista declaração de que não cumprirá (parágrafo 2º do art. 71).

A parte que defira a suspensão do cumprimento, antes ou depois da expedição das mercadorias, deverá encaminhar uma notificação nesse sentido à outra parte, devendo proceder ao cumprimento se esta der garantias suficientes da boa execução das suas obrigações (parágrafo 3º do art. 71).

O mesmo Capítulo V trata, ainda, das perdas e danos quando houver violação de cláusula contratual por uma das partes, isso se a outra parte sofreu dano, e se houve nexo de causalidade entre o descumprimento da obrigação e o dano sofrido.

Pelo art. 74 tem-se verdadeira formula de se calcular as perdas e danos, que compreenderão aos danos efetivamente sofridos, ou danos emergentes, bem como os lucros cessantes. É de se destacar que a indenização não poderá exceder as perdas e danos que a parte faltosa sabia ou deveria saber no momento da conclusão do contrato como possíveis conseqüências da violação da obrigação. Também nesse sentido, o art. 403 do Código Civil brasileiro.

Comentando a Seção II do Capítulo V, Luis Olavo e Anibal Sierralta Ríos advertem:

Conviene mencionar, aun cuando es posible darse cuenta de la propia lectura de la Convención, que el derecho a indemnización que se estudia en el presente parágrafo también es analizado em otros capítulos y secciones del texto convencional; así corre en los Arts. 45 y 61. La diferencia es que estos numerales consideran la indemnización por incumplimiento esencial del contrato, y los que estamos apreciando (Art. 74 al 77) se refieren como um medio que puede ser utilizado indistintamente por cualquiera de las partes.<sup>31</sup>

Por outro lado, o art. 79 prevê que será excluída a responsabilidade das partes quando o descumprimento da obrigação ocorrer por motivo estranho à vontade da parte faltosa. Percebe-se que, com o dispositivo, a Convenção consagrou as hipóteses de caso fortuito e o motivo de força maior como excludentes da responsabilidade. Todavia, essas excludentes só produzem efeitos enquanto durar o impedimento do cumprimento da obrigação.

Ao final do Capítulo V, a Convenção dispôs sobre a obrigatoriedade de conservação das mercadorias pela parte que esteja com sua posse e que pertençam à outra parte contratante,

---

<sup>30</sup> AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues do (Coord.). **Direito do comercio internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 242/243

<sup>31</sup> BAPTISTA, Luis Olavo e Anibal Sierralta Ríos. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Instituto de Direito Internacional e Relações Internacionais. Segunda Edición. Peru. Abril de 1993. p. 135.

inclusive prevendo a possibilidade de venda do bem, ou mesmo seus frutos, para custear as despesas com a conservação.

## 5. Conclusões

O foco principal da Convenção de Viena foi reduzir, através da unificação normativa, a incerteza que afetava o comércio internacional ocasionada pela subordinação dos contratos internacionais de compra e venda aos ordenamentos jurídicos nacionais.

Todavia, o seu âmbito de aplicação ainda encontra muitos limites à tentativa de uma plena unificação normativa aplicável ao instituto da compra e venda internacional. Mas, a Convenção conseguiu instituir um mínimo denominador comum entre os interesses corriqueiramente conflitantes dos países exportadores e importadores de bens industrializados.<sup>32</sup>

## 6. Referências

AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues do (Coord.). **Direito do comércio internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

ARAUJO, Nadia de. Contratos internacionais: novas tendências: **Mercosul e convenções internacionais**, Rio de Janeiro. Renovar. 1997.

BAPTISTA, Luis Olavo e Anibal Sierralta Ríos. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Instituto de Direito Internacional e Relações Internacionais. Segunda Edición. Peru. Abril de 1993.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de direito civil brasileiro**, v. 3: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais. 17 ed. São Paulo. Saraiva, 2002.

FINKELSTEIN, Maria Eugenia Reis. A Evolução do comércio. **Revista de Direito Internacional e Econômico**, Porto Alegre: Síntese/INCE, v.2, out/dez., 2002.

FONSECA, Patrícia Galdino da. O Brasil perante uma nova perspectiva de direito mercantil internacional. **Revista Forense**. Abril, 1998. v. 341.

PINHEIRO, Luís de Lima. **Direito comercial internacional: contratos comerciais internacionais. Convenção de Viena sobre a venda internacional de mercadorias. Arbitragem transnacional**. Almedina. 2005.

SACARRERA, Enrique Guardiola. **La compraventa internacional importaciones y exportaciones**. Bosch, Barcelona. 1994.

SANTACRUZ, Juan Arpio. El contrato de compraventa internacional. In: RODRÍGUEZ-CANO, Alberto Bercovitz (Diretor). **Contratos Mercantiles**. 2º ed. Thomson Aranzadi. Navarra. 2004.

---

<sup>32</sup> . VICENTE, Dário Moura. **A convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: características gerais e âmbito de aplicação**. In: PINHEIRO, Luís de Lima (Coord.). **Estudo de Direito Comercial Internacional**. v. I. Coimbra: Almedina. 2004. p. 287.



SILVA PEREIRA, Caio Mário. **Instituições de direito civil**. 4. ed., Rio de Janeiro, Forense, 1978, v. 3.

SOARES, Maria Ângela e Rui Moura Ramos. **Contratos Internacionais: Compra e Venda. Cláusulas penais. Arbitragem**. Coimbra: Almedina. 1986.

VICENTE, Dário Moura. **A convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: características gerais e âmbito de aplicação**. In: PINHEIRO, Luís de Lima (Coord.). **Estudo de Direito Comercial Internacional**. v. I. Coimbra: Almedina. 2004.