

**A CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE CONTRATOS PARA A
VENDA INTERNACIONAL DE BENS (1980) [CISG]: A LEI
APLICÁVEL PARA ACORDOS DE VENDAS INTERNACIONAIS**



Escritórios de Advocacia Zara

111 John Street Suite 510 New York, NY 10038

Tel: 1-212-619 45 00

Fax: 1-212-619 45 20

www.zaralawny.com

A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para a Venda Internacional de Bens (1980) [CISG]

- A CISG foi adotada em resposta à ausência de um sistema unificado de regras legais aplicáveis a acordos internacionais sobre a venda de bens.
- Seu propósito foi contribuir à remoção de barreiras legais ao comércio internacional e promover seu desenvolvimento.
- A CISG foi assinada em 11 de Abril de 1980 em Vienna (Austria) e entrou em vigor em 1º de Janeiro de 1988.
- Até a presente data, 70 países (representando 75% de todo o comércio mundial) fazem parte da CISG, incluindo os EUA, França, Espanha, Alemanha, Itália e China. O Brasil, Grã-Bretanha e Turquia ainda não assinaram a CISG.
- A CISG é um conjunto de regras supletivas. Isto é, qualquer cláusula de um Acordo de Vendas que entrar em divergência com as provisões da CISG, irá substituí-las.





O Alcance da CISG

- A CISG, também referida como a Convenção de Vienna, estabelece um código de regras legais que governa a formação de contratos para a venda internacional de bens, as obrigações das partes, recursos à violação de contrato e outros aspectos do mesmo (CISG Art. 4).
- Devido a divergências doutrinárias entre as partes contratantes, a CISG não governa questões relacionadas à validade do Acordo de Vendas, seus efeitos na propriedade dos bens vendidos, ou a responsabilidade do Vendedor no caso de bens defeituosos. Estas questões serão resolvidas pelas respectivas leis de cada membro contratante.

Quando a CISG se aplica?

- A CISG aplica-se a contratos para a venda de bens entre partes nas quais suas sedes estão em Estados diferentes:
 - Quando estes Estados são contratantes da CISG; ou
 - Quando as regras do direito internacional privado levam à aplicação da lei de um Estado Contratante (CISG Art. 1).
- A CISG é aplicável independentemente da nacionalidade das partes ou de seu caráter civil ou comercial.
- A CISG constitui a Lei padrão para Acordos de Vendas Internacionais. Em outras palavras, a CISG constitui a Lei aplicável quando as partes não escolheram a Lei aplicável ao seu Acordo de Vendas no momento de sua conclusão.

Quando a CISG não se aplica?

- A CISG não se aplica à:
 - Vendas de bens adquiridos para uso pessoal, familiar ou doméstico; a menos que o vendedor, previamente ou no momento da conclusão do contrato, não sabia nem deveria saber que os bens foram comprados para tais usos;
 - Vendas por leilão;
 - Vendas de execução ou por autoridade legal;
 - Vendas de ações, títulos de investimento ou câmbio;
 - Vendas de navios, aerobarcos ou aeronaves;
 - Venda de eletricidade (CISG Art. 2).

- A CISG não se aplica à venda de serviços.

- A CISG não se aplica a cadeias de Acordos de Vendas Internacionais. Isto é, se um fabricante vende os bens a um distribuidor, que subsequentemente vende ao consumidor final; a CISG não governará o relacionamento entre o fabricante e o consumidor final.

Acordos de Vendas e similares

- A CISG não se aplica a acordos para o fornecimento de bens a serem fabricados ou produzidos, se a pessoa que os encomenda compromete-se a fornecer parte substancial dos materiais necessários para tal fabricação ou produção (CISG Art. 3-1).
- A CISG não se aplica a acordos nos quais parcela preponderante das obrigações da parte que fornece os bens, consiste na provisão de trabalho ou outros serviços (CISG Art. 3-2).
- Para determinar se parcela preponderante das obrigações da parte que fornece os bens consiste na provisão de trabalho ou outros serviços, as partes precisam quantificar os respectivos valores das obrigações.
- Se, por exemplo, um Acordo de Vendas dispõe que as obrigações de um fabricante de motores consistem em fabricar os motores e dar treinamento aos funcionários do Comprador. Para categorizar o acordo, as partes precisarão determinar os respectivos valores de produção dos motores e do treinamento dos funcionários. O acordo será considerado como sujeito à CISG somente se o treinamento não constituir parcela preponderante das obrigações do fabricante.

Forma e Prova de Acordos de Vendas (CISG Art. 11)

- Diversamente do UCC, a CISG visa satisfazer as necessidades do empresário(a) internacional e facilitar o Comércio Internacional.
- Portanto, a CISG não exige que o Acordo de Vendas seja concluído ou evidenciado por escrito, independentemente do valor da venda.
- Um Acordo de Vendas pode ser provado por quaisquer meios, incluindo testemunhas.

A Formação do Acordo de Vendas



A Formação do Acordo de Vendas

- Sob a CISG, uma proposta para conclusão de um Acordo de Vendas endereçado a uma ou mais pessoas específicas constitui uma oferta se:
 - For suficientemente definitiva, e
 - Indicar a intenção de vínculo do ofertante no caso de aceitação (CISG Art. 14).

- Uma proposta é considerada “suficientemente definitiva” para constituir uma oferta, se indicar os bens e expressamente ou implicitamente fixar, ou fizer a provisão para determinar, a quantidade e o preço. Contudo, mesmo que assim não seja, o Artigo 55 da CISG estabelece que um Acordo de Vendas válido pode todavia ser formado. Neste caso, será considerado que as partes implicitamente fizeram referência ao preço geralmente cobrado por tais bens (vendidos sob circunstâncias comparáveis no referente comércio) no momento da conclusão do acordo.

- A menos que o contrário seja claramente indicado pelo ofertante, uma proposta endereçada ao público é para ser considerada como um convite a negociar (CISG Art. 14-2).

Retirada e Revogação da Oferta

- Uma oferta torna-se efetiva quando alcança o destinatário (CISG Art. 15-1).
- Uma oferta pode ser retirada se a remoção alcançar o destinatário antes ou ao mesmo tempo que a oferta (CISG Art. 15-2).
- Até que o contrato seja concluído, uma oferta pode ser revogada se a revogação alcançar o destinatário antes que este envie uma aceitação (CISG Art. 16).
- Contudo, uma oferta não pode ser revogada:
 - Se indicar que seja irrevogável, incluindo quando estabelece um período fixo para aceitação; ou
 - Se o destinatário, contando com a oferta, agir influenciado por ela; e se tal ação não for insensata (CISG Art. 16-2).

Termos da Aceitação (CISG art. 19)

- Uma resposta a uma oferta, que contenha adições, limitações ou outras modificações, é para ser considerada uma rejeição da oferta e constitui uma contra-oferta (contra-proposta). Esta regra é comumente chamada de “Last Shot Theory” (CISG Art. 19-1).
- Contudo, uma resposta a uma oferta que contenha termos adicionais ou diferentes que não alterem materialmente os termos da oferta, constitui uma aceitação:
 - Exceto se o ofertante notificar oralmente ou por escrito suas objeções às discrepâncias ou despachos.
 - Se ele não as contestar, as modificações contidas na aceitação irão vincular o Comprador e farão parte do acordo (CISG Art. 19-2).
- A CISG especifica que termos adicionais ou diferentes relacionados ao preço, pagamento, qualidade e quantidade dos bens, lugar e hora da entrega, extensão da responsabilidade entre as partes, ou relacionados ao ajuste de disputas são considerados como alterações materiais aos termos da oferta (CISG Art. 19-3).

Obrigações do Vendedor

- O Vendedor deve:
 - Entregar os bens
 - Fornecer todos os documentos relacionados
 - Transferir a propriedade dos bens
 - Entregar bens em conformidade com as disposições do Acordo de Vendas
 - Entregar bens livres de reivindicações de terceiros



Entrega dos bens e transmissão de documentos

- O Vendedor deve entregar os bens na data acordada pelas partes, se alguma; ou antes da expiração do período de tempo acordado, se algum; ou alternativamente, dentro de período razoável após a conclusão do Acordo de Vendas (CISG Art. 33).
- No caso das partes silenciarem sobre o local de entrega dos bens:
 - O Vendedor deve entregar os bens à primeira transportadora em caso de transporte; ou
 - Quando os bens serão fabricados ou produzidos, estes devem ser colocados à disposição do Comprador em local conhecido pelas partes, onde os bens estariam no momento da conclusão do contrato, ou
 - Em outros casos, os bens devem ser colocados à disposição do comprador na sede do Vendedor no momento da conclusão do contrato (CISG Art. 31).
- Se o Vendedor tem a obrigação de transmitir os documentos relacionados aos produtos, este deve fazê-lo no momento, local e forma exigida pelo Acordo de Vendas (CISG Art. 34).



Transmissão de Riscos

- A CISG estabelece que os riscos são transmitidos ao Comprador no momento da remessa.
- A menos que uma perda ou dano aos produtos seja atribuível ao Vendedor, após a transmissão dos riscos, o Comprador não pode evocar tais perdas ou danos com a finalidade de libertar-se de sua obrigação de pagamento (CISG Art. 66).
- Quando a venda envolve o transporte dos produtos, os riscos são transmitidos ao Comprador quando estes são entregues à primeira transportadora (CISG Art. 67).

Conformidade dos Bens (CISG Art. 35)

- O Vendedor deve entregar os bens na quantidade, qualidade, descrição e embalagem exigidas pelo Acordo de Vendas.

- A menos que diferentemente estipulado no Acordo de Vendas, os bens, para estarem em conformidade com o Acordo, devem:
 - Estar aptos aos propósitos pelos quais bens de mesma descrição são normalmente usados;
 - Estar aptos a qualquer propósito específico conhecido pelo Vendedor no momento da conclusão do Acordo de Vendas;
 - Corresponder às amostras ou modelos que o Vendedor tenha fornecido ao Comprador;
 - Ser contido ou embalado da maneira de costume para tais bens.

Conformidade dos Bens - 2



- O Vendedor não é responsável por qualquer falta de conformidade dos bens, se no momento da conclusão do Acordo de Vendas o Comprador sabia, ou não poderia estar ignorante, de tal falta de conformidade (CISG Art. 35-3).
- O Vendedor é responsável por qualquer falta de conformidade que tornar-se aparente após a passagem dos riscos, se tal falta de conformidade já existia antes desta (CISG Art. 36-1).
- O Vendedor é também responsável por qualquer não-conformidade que tornar-se aparente após a passagem de riscos e que seja causada pela falta de cumprimento de qualquer de suas obrigações (CISG 36-2).

Inspeção dos bens pelo Comprador

- O Comprador, assim que possível, deve examinar os bens ou tê-los inspecionados (CISG Art. 38).
- Se o Acordo de Vendas envolver o transporte dos bens, este exame pode ser adiado até que os bens cheguem ao seu destino (CISG Art. 38-2). No entanto, já que os riscos foram transmitidos ao Comprador no momento da entrega à transportadora, o Comprador pode ter dificuldade em provar que os bens foram danificados ou perdidos antes de sua entrega à mesma.
- O Comprador perde seu direito de contar com a falta de conformidade dos bens se este não notificar o Vendedor, especificando a natureza da não-conformidade, dentro de um *razoável período de tempo* após tê-la descoberto ou que deveria tê-la descoberto (CISG Art. 39-1).
- A CISG estabelece que, a menos que estipulado de outra maneira, este *razoável período de tempo* não deve exceder dois (2) anos a contar da data em que os bens foram transmitidos ao Comprador (CISG Art. 39-2).



Obrigações do Comprador

- O Comprador deve pagar o preço estabelecido no Acordo de Vendas.
- O Comprador deve entregar os bens como exigido no Acordo de Vendas.

Obrigação do Comprador de Remitir o Pagamento

- O Comprador deve pagar o preço dos bens e entreg -los de acordo com o estabelecido no Acordo de Vendas e na CISG (CISG Art. 53).
- Quando as partes não especificam o local onde o Comprador deve efetuar o pagamento, este deve pag -lo:
 - Na sede do Vendedor; ou
 - Se o pagamento deve ser feito no momento da transmissão dos bens ou documentos, no local onde esta transmissão ocorrerá (CISG Art. 57).



- O Comprador deve remitir o preço estabelecido no Acordo de Vendas na data apropriada, sem a necessidade de qualquer requerimento ou cumprimento de formalidades da parte do Vendedor (CISG Art. 59).



Obrigação do Comprador de Receber a Entrega

- A obrigação do Comprador de receber a entrega consiste em:
 - Agir de maneira a melhor capacitar o Vendedor a fazer a entrega;
 - Aceitar os bens.

Recursos à Quebra de Contrato pelo Comprador

- O Vendedor pode fornecer uma razoável extensão de tempo ao Comprador para executar suas obrigações (CISG Art. 63).
- O Vendedor pode obrigar o Comprador a executar suas obrigações, incluindo o pagamento e recebimento da entrega (CISG Art.62).
- O Vendedor pode declarar evasão do Acordo de Vendas:
 - Se a falência do Comprador em executar qualquer de suas obrigações equivaler a uma violação fundamental do Acordo de Vendas; or
 - Se o Comprador falha na execução de suas obrigações após a expiração do período de tempo adicional concedido pelo Vendedor (CISG Art. 64).

A Quebra Antecipada das Partes

- Qualquer parte pode suspender a execução de suas obrigações, se tornar-se aparente que a outra parte falhará na execução de parcela substancial de suas obrigações, como resultado de:
 - Uma séria deficiência em sua solvência ou na habilidade de executá-las; ou
 - Sua conduta em preparar a execução ou na execução do contrato (CISG Art. 71).
- A parte suspendendo a execução deve imediatamente notificá-la a outra parte.
- A parte suspendendo a execução deve prosseguir a execução de suas obrigações se a parte que falha fornecer garantia adequada de sua futura execução (CISG Art. 71-3).



Repúdio do Acordo de Vendas e Danos

- Se ficar claro que uma das partes cometerá uma violação fundamental do Acordo de Vendas, a outra parte pode declarar evasão do contrato (CISG Art. 72).
- A parte que sofreu pela quebra do Acordo de Vendas está intitulada a danos. Tais danos não poderão exceder a perda razoavelmente previsível no momento da conclusão do contrato (CISG Art. 74).
- Uma parte que conta com a violação do Acordo de Vendas deve tomar medida razoável para tentar diminuir a perda resultante desta violação. Se não o fizer, os danos concedidos pela Corte podem ser reduzidos ao valor em que o dano deveria ter sido abrandado (CISG Art. 77).

Isenção de Responsabilidade (CISG Art. 79)

- Se a não-execução de quaisquer obrigações de uma parte for causada por razão de Força Maior, tal parte ficará isenta de sua responsabilidade. Contudo, esta terá que provar que tal falha foi causada por impedimento fora de seu controle, que não era razoavelmente previsível ou era impossível de evitar ou superar no momento da conclusão do contrato.
- Uma parte que contratou uma terceira pessoa para executar suas obrigações contratuais, geralmente não pode recorrer à falta de execução desta para evitar sua própria responsabilidade.
- A parte que falha deve notificar a outra parte de seu impedimento e dos efeitos deste em sua capacidade de agir.



Conclusão

- Já que a CISG lhe concede a opção de não continuar participando ou de modificar suas disposições, este permite-lhe esboçar um Acordo de Vendas ímpar, específico para as suas necessidades.
- As provisões da CISG lhe permitirão provar seus direitos sob um acordo verbal e aplicá-lo contra o Comprador.
- Por ser um conjunto de regras neutro, a CISG evitará que você ou o seu Comprador se beneficiem da aplicação de suas respectivas leis nacionais.
- Escolher a CISG irá lhe proporcionar um único conjunto de regras, aplicável a todas as suas vendas internacionais.
- Por ter sido projetado para promover o comércio internacional, a CISG foi planejada para ser um instrumento legal flexível, permitindo cada parte a proteger seus interesses e conduzir seus negócios eficientemente, sem restrições excessivas.