UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
INSTITUTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

TEORIA DOS JOGOS E RELAÇÕES INTERNACIONAIS:
ESTRATÉGIAS DA GOVERNANÇA MERCANTIL GLOBAL.
UMA ANÁLISE DA CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA OS CONTRATOS
DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS
À LUZ DE SUA VINCULAÇÃO AO BRASIL.

Gerson Denis Silvestre Duarte Damiani

Orientador: Pedro Bohomoletz de Abreu Dallari

SÃO PAULO

2014 (v.02)

Prof. Dr. Marco Antônio Zago
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Pedro Bohomoletz de Abreu Dallari
Diretor do Instituto de Relações Internacionais

GERSON DENIS SILVESTRE DUARTE DAMIANI

**TEORIA DOS JOGOS E RELAÇÕES INTERNACIONAIS:
ESTRATÉGIAS DA GOVERNANÇA MERCANTIL GLOBAL.
UMA ANÁLISE DA CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA OS CONTRATOS
DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS
À LUZ DE SUA VINCULAÇÃO AO BRASIL.**

Dissertação apresentada ao Instituto de Relações
Internacionais da Universidade de São Paulo
como requisito para a obtenção do título de
Doutor em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Pedro Bohomoletz de Abreu Dallari

SÃO PAULO

2014

A meu pai e à minha mãe,
que me incentivam, compartilham
meu entusiasmo pela ciência, e com
quem continuo a aprender dia após dia.

Agradeço ao professor e orientador Pedro Bohomoletz de Abreu Dallari pelo ensino e direcionamento, que aliados à sua incontestável competência pedagógico-científica, constituíram fator de forte incentivo e encorajamento na redação da presente tese. Agradeço, outrossim, aos mestres da USP, entre eles o professor Marco Antônio Zago e o professor Jacques Marcovitch pelas diretrizes científicas, a professora Maria Hermínia Tavares de Almeida, o professor Celso Lafer, o professor Nicolau Reinhard, o professor Joaquim Guilhoto, a professora Maria Antonieta Del Tedescho Lins, o professor Luis Olavo Baptista, a professora Maria Cecília Loschiavo dos Santos, o professor Alberto do Amaral Jr. pelos ensinamentos e pela motivação durante a redação deste trabalho. Expresso agradecimento aos colaboradores do Instituto de Relações Internacionais; da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade; da Faculdade de Direito – alma mater no Largo de São Francisco; da Pró-Reitoria de Pesquisa; aos colegas do Centro Ibero-americano, da Universidade de São Paulo; assim como, à FUSP, à CAPES e à FAPESP pelo apoio financeiro. Durante o período de doutorado no Reino Unido agradeço ao co-orientador Prof. Martin Hunter pelo embasamento científico, sustentáculo do ensinamento empírico, e, aos docentes e colaboradores da Dickson Poon School of Law em King's College London pelo acolhimento, particularmente aos professores Anthony Pereira, Christopher Townley, Michael Schilling e à Sra. Annette Lee; assim como, ao professor Andrew Hurrell de Oxford University e ao professor Charles Jones de Cambridge University pelo intercâmbio científico. Agradeço a Eric Bergsten e à professora Marianne Roth pelo encaminhamento rumo aos estudos da resolução de conflitos no âmbito do Willem Vis Moot de Viena. Por fim, agradeço à professora Marilda Sotomayor pela incontestável contribuição ao estudo da Teoria dos Jogos, e ao Prof. John Forbes Nash Jr. pela inspiração e pela mentoria que perdurou desde o design até a redação e defesa da presente tese. O ponto de partida e a conclusão desta conquista se tornou possível graças ao continuado apoio de toda minha família.

"εὕρηκα"
Arquimedes

RESUMO

A presente tese evidencia o estado da arte da Teoria Jogos nas Relações Internacionais, e analisa estratégias de negociação decorrentes de processos decisórios no âmbito comercial. Ao delimitar – em tempo e espaço – a trajetória da Governança Mercantil Global, confere-se posição de destaque à Convenção de Viena de 1980 (CISG), regime dotado de ampla legitimidade, concebido sob a égide das Nações Unidas e recém ratificado pelo Brasil. A análise do referido processo de vinculação dá-se a partir de instrumentos metodológicos conferidos pela Teoria dos Jogos, culminado com a apresentação dos limites do modelo e de alternativas viáveis para seu desenvolvimento.

ABSTRACT

The present thesis sheds light on contemporary game theoretical approaches in International Relations, in particular as they pertain to the role of strategy setting in cross-border trade. The study of Global Trade Governance leads to questions of regime legitimacy, culminating with the adoption of the 1980 United Nations Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), recently ratified by Brazil. The analysis of the aforementioned ratification process validates the threshold of game theory as it stands today, and proposes, on the other hand, viable alternatives for the development of the model.

SUMÁRIO

1.	Introdução	12
2.	A Teoria dos Jogos Contextualizada	15
2.1	A evolução dos jogos de estratégia	
2.1.1	O jogo finito e de informação perfeita	16
2.1.2	O preâmbulo de jogos com estratégias comerciais	19
2.2	Fundamentos da Teoria dos Jogos contemporânea	21
2.2.1	A formalização dos jogos estratégicos	21
2.2.2	O equilíbrio não cooperativo de Nash	24
2.3	O Estado da Arte nas Relações Internacionais	26
2.3.1	Analogias Empíricas	26
2.3.2	Jogos em Dois Níveis	27
3.	Governança e Regime Internacional	30
3.1.	Rumos Contemporâneos da Governança Global	30
3.1.1	<i>Quo vadis</i>	30
3.1.2	<i>Ad quo</i>	33
3.1.3	<i>Ad quem</i>	35
3.2.	Regimes Internacionais do Comércio	37
3.2.1	Legitimidade e Processo Decisório	37
3.2.2	Estratégia e Jogos	39
3.2.3	Fluxos do Comércio Mundial	40
3.3	As iniciativas de Haia e Viena	44
3.3.1	O UNIDROIT	44
3.3.2	A UNCITRAL	48

4.	A Convenção de Viena para a Venda Internacional de Mercadorias	50
4.1	A CISG: conceito e forma	50
4.1.1	Prelúdio	50
4.1.2	Autoafirmação: o princípio de denúncia compulsória	51
4.1.3	A estrutura do regime	54
4.2	O Processo de Vinculação ao Brasil	60
4.2.1	A Negociação como jogo em dois níveis	60
4.2.2	Aprovação pelo legislativo	61
4.2.3	Da Ratificação à Vigência	62
5.	Aplicação de Jogos à análise de regimes globais	70
6.	Considerações Finais	79
	Referências	80
	Apêndices	87
	Anexos	97

LISTA DE SIGLAS

ASEAN	Associação das Nações do Sudeste Asiático, <i>Association of Southeast Asian Nations</i>
CAMEX	Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior do Brasil
CCI	Câmara Internacional do Comércio
CEE	Comissão Econômica para a Europa
CISG	Convenção das Nações Unidas para a Venda Internacional de Mercadorias, <i>United Nations Convention for the International Sale of Goods</i>
COMECON	Conselho para Assistência Econômica Mútua, <i>Council for Mutual Economic Assistance</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas, <i>General Agreement on Trade and Tariffs</i>
OEA	Organização dos Estados Americanos
OMC	Organização Mundial do Comércio
ULFC	Convenção relativa a uma lei uniforme sobre a formação de contratos para a venda internacional de mercadorias, <i>Convention relating to a uniform law on the formation of contracts for the international sale of goods</i>
ULIS	Convenção relativa a uma lei uniforme para a venda internacional de mercadorias, <i>convention relating to a uniform law on the international sale of goods</i>
UNCITRAL	Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional, <i>United Nations Commission on International Trade Law</i>
UNIDROIT	Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado

LISTA DE ABREVIATURAS

CCJC	Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania
CCP	Coordenação de Comissões Permanentes
CDEIC	Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio
CF	Constituição da República Federativa do Brasil de 1988
CREDN	Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional
EM	Empresa Multinacional
TJ	Teoria dos Jogos
MESA	Mesa Diretora da Câmara dos Deputados
MSC	Mensagem de Acordos, convênios, tratados e atos internacionais
PDC	Projeto de Decreto Legislativo de Acordos
PLEN	Plenário
PTA	acordo preferencial de comércio, <i>preferred trade agreement</i>

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

ILUSTRAÇÃO 01	JOGO DE SOMA ZERO ENTRE DUAS PESSOAS
ILUSTRAÇÃO 02	ANALOGIAS EMPÍRICAS DA ECONOMIA E DAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS
ILUSTRAÇÃO 03	MODELO GRAVITACIONAL DE COMÉRCIO EXTERIOR
ILUSTRAÇÃO 04	LISTA DE ESTADOS-MEMBROS DA ULIS
ILUSTRAÇÃO 05	LISTA DE ESTADOS-MEMBROS DA ULFC
ILUSTRAÇÃO 06	A ESTRUTURA DA CISG
ILUSTRAÇÃO 07	PROCESSO DE TRAMITAÇÃO DA CISG NA CÂMARA DE DEPUTADOS - Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional
ILUSTRAÇÃO 08	PROCESSO DE TRAMITAÇÃO DA CISG NA CÂMARA DE DEPUTADOS - Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio
ILUSTRAÇÃO 09	NOTIFICAÇÃO DE DEPÓSITO DA CISG JUNTO ÀS NAÇÕES UNIDAS
ILUSTRAÇÃO 10	CURVA DE INDIFERENÇA VINCULATÓRIA EM 2 NÍVEIS

1. INTRODUÇÃO

A Teoria dos Jogos, também conhecida como *Game Theory*, tem sua origem na disciplina da Matemática e foi subsequentemente aplicada à Economia, com o intuito de compreender o comportamento dos diversos atores econômicos. John von Neumann, considerado um dos fundadores da Teoria dos Jogos, tal qual a conhecemos, juntamente com Oskar Morgenstern publicaram em 1944 o tratado que até hoje serve como base para estudiosos das mais diversas disciplinas, a *Teoria dos Jogos e Comportamento Econômico* (VON NEUMANN; MORGENSTERN, 1944).

Não obstante a notoriedade da aplicação da **Teoria do Jogos** (TJ) nas mais diversas áreas do conhecimento, constata-se que diferentemente de disciplinas como a Economia e a Matemática, nas quais a TJ encontrou um nicho de aceitação significativo, ainda resta um grau considerável de desconforto em seu emprego sistematizado nas Relações Internacionais. Deve-se isto, possivelmente, à incipiência da disciplina, ou seja, ao desconhecimento de seus operadores de como e onde usar a TJ de forma relevante para explicar ou analisar fenômenos que norteiam esta área do conhecimento. Entre acadêmicos e estudiosos das Relações Internacionais, diga-se no Brasil, a TJ ainda pode ser mais amplamente difundida, e sua aplicação consolidada, permitindo que seus operadores compartilhem os mecanismos de análise, compreensão e debate de importantes fenômenos, como por exemplo no âmbito de estratégias de ação e reação, assim como processos decisórios.

Ressalta-se que a governança global constitui tema importante na análise científica *vis-à-vis* o papel desempenhado nas negociações internacionais pelos mais diversos **atores**, seja na **tomada de decisões** ou mesmo na **resolução de conflitos**, de natureza política, econômica, jurídica, entre outras. Com o intuito de analisar a aplicabilidade da TJ nas Relações Internacionais, a presente tese trata justamente de construir um arcabouço de interpretação de estratégias mercantis e contratuais no âmbito da **Governança do Comércio Internacional**.

Destarte, optou-se pela análise de um regime amplamente usado nos dias de hoje, e que conta com alto grau de legitimidade, a saber a Convenção de Viena para os Contratos de Compra e

Venda Internacional de Mercadorias (CISG). Sob a égide da Comissão das Nações Unidas para o Comércio Internacional (UNCITRAL), a **CISG** tem por objetivo propiciar um regime uniforme tanto para **a compra e venda de mercadorias** entre os mais diversos atores globais, como também para **a resolução de conflitos bilaterais e pluridimensionais**, objeto de transações mercantis. O regime escolhido, recém ratificado pelo Brasil, é particularmente relevante não somente devido a sua abrangência internacional, mas também a sua notória contemporaneidade, tornando-o um objeto de inabitual, e entretanto importante, fonte de investigação, justamente devido ao alto grau de legitimidade que lhe é atribuído.

A **ratificação** da CISG pelo Brasil ocorreu em 2014, momento em que o país ingressou na Convenção como 79º estado-membro, passados 34 anos de sua adoção em Viena. A ascensão do Brasil ao regime ocorreu após um prolongado período de tomada de decisões, sob as quais incidiram forças contrapostas, pressões de cunho nacional e internacional, as assim denominadas **estratégias de jogo**. O **processo de vinculação** à CISG é **objeto de análise** deste estudo, valendo-se da Teoria dos Jogos como instrumento metodológico.

A presente tese, cujo tema medular decorre das estratégias da governança mercantil global, divide-se em 4 partes distintas, entre elas (i) introdução ao tema, e perguntas centrais; (ii) estado da arte da TJ no âmbito das Relações Internacionais; (iii) governança do comércio internacional, a incluir o prelúdio do regime analisado; assim como, (iv) a estrutura da CISG seguida de seu processo de vinculação ao Brasil; por fim, (v) a aplicação dos instrumentos atualmente disponíveis para a análise de estratégias de jogo em dois níveis nas Relações Internacionais; culminando nas respectivas, (vi) considerações finais.

Pressupõe-se preliminarmente que as Relações Internacionais carecem de um modelo voltado a sua especificidade e capaz de explicar fenômenos tangentes às relações transnacionais do comércio, sem prejuízo, no entanto, do reconhecimento da validade científica dos modelos contemporâneos, e sobretudo da importância associada à continuidade de seu estudo e desenvolvimento. Objetiva-se, portanto, uma análise sistematizada dos fenômenos observados, com maior grau de significância.

Destarte, vale ressaltar a pergunta central do estudo: a Teoria dos Jogos – tal qual utilizada hodiernamente nas Relações Internacionais – é suficiente para explicar estratégias e prever resultados provenientes da tomada decisões em processos de negociação transnacional?

2. A Teoria dos Jogos contextualizada

*"Strategic thinking is the art of outdoing an adversary, knowing that the adversary is trying to do the same to you."*¹ (DIXIT; NALEBUFF, 1991, ix).

A Teoria dos Jogos (TJ) contempla a tomada de decisões sob o ponto de vista estratégico, mediante modelos de conflito e cooperação entre atores² racionais com capacidade decisória. Nas Relações Internacionais, a TJ vem sendo utilizada sobretudo no estudo de conflitos atinentes às situações de guerra e paz. Tal aplicação, no entanto, não se limita aos estudos de segurança e conflito armado. A tomada de decisões, processos estratégicos e o comportamento de atores oferecem margem a um campo de estudo vasto em assuntos tangenciais, entre outros, à economia-política, ao meio ambiente e ao comércio exterior, objeto de estudo desta tese.

Durante a segunda metade do século XX, a TJ vivenciou um período de intensa aplicação nas ciências matemáticas e na economia. Vale ressaltar que entre 1994 e 2007, oito cientistas foram contemplados com o Prêmio Nobel de economia por sua contribuição à ciência através da utilização de jogos, entre eles John Nash em 1994 pela análise do equilíbrio na teoria dos jogos não cooperativos, cujo prêmio foi compartilhado com John Harsanyi e Reinhard Selten; em 2005 receberam o prêmio Robert Aumann e Thomas Schelling, pela contribuição com modelos dinâmicos atrelados à compreensão de situações de conflito e cooperação através da TJ; e, no ano de 2007 Leonid Hurwicz, Eric Maskin e Roger Myerson, receberam o prêmio pela contribuição aos fundamentos da teoria do design de mecanismo [NOBELPRIZE, 2014], também conhecida como teoria dos jogos reversa, uma nova área da TJ que procura inferir regras a partir das estratégias dos atores.

¹ "O pensamento estratégico reside na arte de superar um adversário, sabendo que o adversário pretende fazer exatamente o mesmo com você." (tradução livre)

² Os participantes de estratégias ou tomada de decisão no âmbito da teoria dos jogos são conhecidos como jogadores ou atores. Para o propósito deste estudo, a denominação "ator" parece mais compatível, pois adequa-se sobretudo a negociadores ou entidades internacionais. Não obstante, há situações onde a palavra jogador será empregada quando referir-se prioritariamente a um jogo *per se*, por exemplo, o jogador de xadrez.

2.1.1 O jogo finito de informação perfeita

A notoriedade científica da TJ, no entanto, não teve início nos anos 1990, e deve muito às contribuições antecedentes que, segundo Roger Myerson, teve início formal em 1913 a partir da contribuição de Ernst Zermelo [MYERSON, 1997, p. 1] e seu teorema *Über eine Anwendung der Mengenlehre auf die Theorie des Schachspiels*³ – o Teorema de Zermelo – observando que um jogo finito⁴ de informação perfeita⁵ de duas pessoas, no qual os jogadores fazem lances alternadamente e o acaso não afeta a decisão do processo decisório, caso o jogo não termine em um empate entre as partes, então um dos jogadores tem uma estratégia de jogo para ganhar. [ZERMELO, 1913, p. 501]. De acordo com o Teorema de Zermelo aplicado ao jogo de xadrez, tanto o jogador portando a peça branca como o jogador portando a peça preta podem forçar a vitória no jogo [*Ibid.*] , ou ambos os jogadores podem forçar ao menos um empate, o que de acordo com Edward Hermann, pode ser demonstrado como segue:

³ "Sobre a aplicação da teoria dos conjuntos à teoria do jogo de xadrez. "(tradução livre)

⁴ "Um jogo finito é aquele que necessariamente deve terminar após uma quantidade finita de lances."

⁵ "Um jogo de informação perfeita é aquele no qual os jogadores estão constantemente cientes de todos os aspectos da estrutura do jogo. Segundo Myerson, o jogador está ciente do acaso, de todos os lances anteriores do adversário, assim como de seus próprios. [MYERSON, 1997, p. 44].

Observações

- 1 - Se $r \leq r'$ então $U_r(q) \subseteq U_{r'}(q)$
- 2 - $U^*(q) = U_r(q)$ tal que r tem valor mínimo ρ_q .
- 3 - Para todo q, $\rho_q < \tau \leq s$,
onde $s+1$ é o número de posições (estados do tabuleiro) diferentes.

Teorema de Zermelo

$U^*(q) \neq \emptyset$ é condição suficiente e necessária para que q seja posição vencedora

Prova

$[U^*(q) \neq \emptyset]$ Seja $(q, q_1, \dots, q_n)$ um resultado em $U^*(q)$ com $n > s$

$[U^*(q) = \emptyset]$ Existem $V_w(q)$, conjuntos de sequências de

movimentos, onde U não perde antes de s movimentos, e, todas as alternativas de movimentos para V estão representadas.

Observações :

- 1 - Se $w > w'$ então $V_w(q) \subseteq V_{w'}(q)$
- 2 - Existem infinitos w tais que $V_w(q) \neq \emptyset$ ou estes estão limitados a $\sigma \leq \tau \leq s$, pois se V puder ganhar pode forçar a vitória em $\tau \leq s$ passos.
- 3 - Fazendo $V(q) = V_{\tau+1}(q)$, sabe-se que U pode forçar o empate se e somente se $V_{\tau+1}(q) \neq \emptyset$

U não perde em nenhuma das continuações antes de w passos. [HERMANN, 2004, pp. 4-6].

2.1.2 O preâmbulo de jogos com estratégias comerciais

A próxima contribuição significativa à TJ após Zermelo partiu do matemático e político francês Emile Borel em 1921 [MYERSON, Ibid., p. 3], quando Borel indicou inicialmente que os problemas da probabilidade e análise concernentes com a guerra, a economia ou especulações financeiras são análogos aos problema relacionados com jogos, muito embora geralmente tenham um grau mais elevado de complexidade. [FRÉCHET, 1953, p. 118].

Posteriormente, Borel declarou:

*"It seems to me that the study of games in which chance and the skill of the players simultaneously intervene might furnish opportunity for mathematical investigations, the applications of which go beyond the limits of the restricted domain to which this first study is limited. They might extend to numerous questions in which psychological unknowns figure simultaneously with algebraic unknowns; but before thinking of this extension, it is appropriate to work first on the serious study of the simplest particular cases. The present note is a simple introduction to that study."*⁶ [Ibid.].

Outra contribuição importante de Emile Borel – sobretudo no que tange ao objeto medular do presente estudo, qual seja a compreensão de estratégias mercantis e contratuais para a venda de mercadorias – está presente em sua obra de 1938 *Le Hasard*, onde aborda manifestamente o conceito de estratégia de jogo atrelado a questões do comércio. Em sua constatação, Borel compara a predisposição de comerciantes, e seus respectivos sacrifícios – também comportamentais – para a redução do preço em relação a outros comerciantes concorrentes, ao problema análogo da estratégia de jogo, conforme descreve abaixo:

⁶ "Tenho a sensação que o estudo de jogos, onde a aleatoriedade e a habilidade dos jogadores interferem simultaneamente, pode dar oportunidade a investigações matemáticas, cuja aplicabilidade vai além dos limites do domínio restrito ao qual este primeiro estudo está limitado. Tal uso pode alcançar questões inumeráveis nas quais o desconhecido em âmbito psicológico figurem paralelamente ao desconhecido em âmbito algébrico; mas antes de contemplar sobre tal alcance, é adequado trabalhar inicialmente no estudo consciencioso dos casos individuais mais elementares. A presente nota é uma mera introdução ao aludido estudo." (tradução livre)

*"Consider two merchants who have certain stocks at their disposal ...; we suppose of these two merchants that their stocks are of the same composition and value, and that the list prices are identical. Suppose now that each merchant wants to make a discount on his prices, the sacrifice allowed being the same for each merchant.... If each merchant seeks to distribute his sacrifice in such a way as to have a better price than the other on the greatest possible number of articles, we are led to a problem altogether analogous to that of the game of strategy. One might cite different forms of the same question, for example, the case of two entrepreneurs, who, competing for a certain number of contracts, seek to acquire the greatest number by distributing their rebates in the most judicious manner."*⁷

Há uma controvérsia sobre a cronologia das contribuições realizadas ao desenvolvimento da TJ, merecedora de consideração. Maurice Fréchet, respeitado matemático francês e fonte de citação frequente dos estudos científicos atinentes à TJ, considera a contribuição de Borel de caráter fundamentalmente precursor, ressaltando que o próprio John von Neumann o citou em estudo realizado por este último no ano de 1928 [FRÉCHET, p. 119]. Por outro lado, von Neumann refuta veementemente o pioneirismo de Borel como o primeiro autor a desenvolver o conceito de estratégia em um jogo simétrico de duas pessoas. Tal indignação é expressa por von Neumann em comunicado enviado ao autor, onde aponta:

"[...] In the present case I hope that my bias is somewhat compensated by my feelings of friendship and respect towards Professor M. Fréchet.

⁷ "Imagine dois comerciantes que têm estoques de mercadoria disponíveis ...; pressupomos que os estoques sejam de igual composição e valor, e que os preços de venda sejam idênticos. Suponhamos agora que cada um dos comerciantes queira oferecer um desconto sobre seus preços, cujo sacrifício é o mesmo para ambos os comerciantes ... se cada comerciante almeja distribuir seu sacrifício de tal forma a oferecer um preço mais atraente do que o outro na maior quantidade possível de artigos, nos deparamos com um problema totalmente análogo ao problema da estratégia de jogo. Pode-se até mesmo contemplar diferentes versões da mesma questão, por exemplo, no caso de dois empresários, concorrendo por um determinado número de clientes, busquem cooptar o maior número possível distribuindo-lhes descontos da forma mais judiciosa possível. (tradução livre)

I find myself in essential disagreement with his evaluation of the evolution of the theory of games. Because of the great importance that I attach to his views, I would like to put my own, differing views, insofar as they are of a mathematical character, before the readers of Econometrica. [...] Borel did hardly «initiate» the theory ... I developed my ideas on the subject before I read his papers, whose negative conclusions on the decisive point (the "minimax theorem," which alone makes the concepts in question unambiguously useful), would have been primarily discouraging". [Ibid., p. 124].

Inobstante a interjeição de ordem, acima constatada, que de forma alguma interfere nos resultados práticos da presente tese, Borel preconizou em 1928 a importância dos jogos aleatórios, onde a habilidade dos atores intervenientes pode afetar de forma significativa problemas de caráter "militar, econômico, financeiro e mesmo psicológico" [Ibid.], e seu estudo detalhado seria capaz de contribuir à compreensão de tais fenômenos de maneira mais sistemática.⁸

2.2 Fundamentos da Teoria dos Jogos contemporânea

2.2.1 A formalização dos jogos estratégicos

Chega-se, portanto, ao momento histórico de maior reconhecimento entre os estudiosos da TJ, qual seja a contribuição de John Von Neumann e Oskar Morgenstern, por ocasião da célebre publicação *Theory of Games and Economic Behavior* [VON NEUMANN; MORGENSTERN, 1944], que compartilha fato igualmente emblemático na biografia da TJ com episódio mais recente, caracterizado por John Nash e seu equilíbrio não-cooperativo, que será apresentado subsequentemente.

⁸ Trata-se da contribuição de Emile Borel, posteriormente citada por John Von Neumann em estudo realizado por este último no ano de 1928. [FRÉCHET, p.119].

A obra de von Neumann e Morgenstern está dividida em doze capítulos que tratam da formulação do problema econômico, da descrição formal de jogos estratégicos, de jogos de soma zero entre dois, três, quatro e mais de cinco participantes, da composição e decomposição de jogos, dos jogos simples, diferente de zero, e por fim, da expansão dos conceitos de dominação e extensão. Além disso, expõe um conceito que a tornou amplamente aceita pelos economistas, atinente à utilidade esperada, ou em inglês, *expected utility*.⁹ [Ibid.]

Uma definição importante realizada por Von Neumann e Morgenstern consiste na diferenciação entre um jogo de soma zero e um jogo de soma diferente de zero, também conhecidos em inglês como *zero-sum* e *non-zero-sum games*.

*"An important viewpoint in classifying games is this: Is the sum of all payments received by all players (at the end of the game) always zero; or is this not the case? If it is zero, then one can say that the players pay only to each other, and that no production or destruction of goods is involved. All games which are actually played for entertainment are of this type. But the economically significant schemes are most essentially not such. There the sum of all payments, the total social product, will in general not be zero, and not even constant. I.e., it will depend on the behavior of the players the participants in the social economy. (...) We shall call games of the first-mentioned type zero-sum games, and those of the latter type non-zero-sum games."*¹⁰ [VON NEUMANN; MORGENSTERN, 1944, pp. 46-47].

⁹ Roger Myerson discerne que qualquer tomador de decisões racional, deve ter uma forma de atribuir uma quantidade específica de utilidade aos possíveis resultados que lhe interessam, de tal forma que sempre escolherá a opção que maximize sua utilidade esperada, e tal resultado é chamado de *expected utility maximization theorem*. A justificativa moderna desta ideia se deu através da obra de von Neumann e Morgenstern. [Myerson, 1997, p. 2-3].

¹⁰ "Um ponto de vista importante na classificação de jogos é o seguinte: a soma de todos os pagamentos recebidos por todos os jogadores (no final do jogo) é sempre zero; ou não é o caso? Se for zero, então pode-se afirmar que os jogadores pagam somente entre si, e não há produção ou destruição de bens. Todos os jogos de diversão são deste tipo; no entanto, os esquemas economicamente significativos essencialmente não o são. Neste último caso, a soma de todos os pagamentos, o produto social completo, geralmente não será zero, e nem mesmo uma constante, i.e., mas sim sujeito ao comportamento dos jogadores, integrantes da economia social. (...) Definiremos, portanto, os jogos da primeira categoria como jogos de soma zero, e aqueles da segunda categoria como jogos diferentes de zero." (tradução livre)

Diversos jogos onde somente poder haver um ganhador, são considerados jogos de soma zero; p.ex. o jogo de poker, uma vez que um jogador ganha o valor do que o outro perde.¹¹ Com a finalidade de tipificar os jogos de soma zero, segue um exemplo de "par ou ímpar", utilizado frequentemente em práticas esportivas recreativas, para a escolha sobre qual equipe dará o início à partida, ou iniciará a escolha dos integrantes de sua equipe. Neste jogo cada jogador possui uma moeda que controla, escolhe o lado a ser divulgado secretamente, e fora do campo de visão do oponente posiciona a moeda sobre a palma, apresentando sua opção exclusiva, cara ou coroa. Antes do jogo cada jogador realiza uma escolha única, qual seja um resultado igual ou diferente. O jogador A será vencedor se ambas as moedas apresentadas sobre as palmas indicarem a resultado igual (cara-cara ou coroa-coroa), ao passo que o jogador B ganhará a disputa se o resultado for o oposto (cara-coroa ou coroa-cara). Tal jogo pode ser representado pelo diagrama abaixo [ilustração 01]. Observa-se que há somente um vencedor, pois as somas dos resultados é igual a zero. Vale mencionar que tal exemplo não representa um jogo de estratégia pura, e pode ser equiparado a diversos tipos de jogos do mesmo tipo, como p.ex., "par-ou-ímpar".

ILUSTRAÇÃO 01 - JOGO DE SOMA ZERO ENTRE DUAS PESSOAS

		JOGADOR A	
		CARA	COROA
JOGADOR B	CARA	+1, - 1	-1, +1
	COROA	-1, +1	+1, -1

O exemplo acima trata de uma simplificação do jogo de soma zero entre dois jogadores. Há versões amplamente mais complexas, envolvendo três, quatro, cinco ou mais jogadores, e também onde a estratégia de jogo utilizada desempenha um papel mais relevante do que a causalidade, como pode ser observado no jogo de poker.

¹¹ Partindo-se do princípio que não existem vantagens na mesa.

Ressalva seja feita, conforme mencionado anteriormente, ao objetivo da presente tese, que não se configura na interpretação e análise pormenorizada dos diversos modelos da TJ, mas sim em propiciar um campo elementar de discussão da existência, do desempenho e da relevância na aplicação dos diversos aspectos atinentes à TJ.

2.2.2 O equilíbrio não cooperativo de Nash

Após uma breve exposição dos jogos de soma zero, torna-se relevavante a observação dos jogos de soma diferente de zero. Na evolução da TJ, um conceito merecedor de espaço singular é o *Equilíbrio Nash*, também conhecido como *Equilíbrio Não-Cooperativo*, e possivelmente o tema mais difundido entre os estudiosos e mesmos os leigos da TJ, devido ao seu amplo reconhecimento e escopo de aplicação.

Trata-se de um conceito de solução de jogo envolvendo um ou mais atores, onde cada ator escolhe a melhor estratégia para si próprio, partindo-se do pressuposto que cada ator conhece as estratégias de equilíbrio dos outros atores, e nenhum ator se beneficia ao alterar sua própria estratégia de jogo unilateralmente. Se cada ator escolheu uma estratégia e nenhum ator pode beneficiar-se pela mudança de sua própria estratégia, na medida em que as estratégias dos outros atores permanecem inalteradas, então as escolhas de estratégia e seus respectivos benefícios constituem o *Equilíbrio Nash*.

"Um perfil de estratégia"¹² $(S_1^, S_2^*, \dots, S_M^*)$ é um Equilíbrio Nash (NE), se para cada um dos atores (i), sua escolha S_i^* , é a melhor resposta para a escolha dos outros atores S_{-i}^* ; e, conseqüentemente, todos estão jogando com a melhor resposta simultaneamente."*
[POLAK; 2014, 1]

Exemplificando o conceito acima, pressuponha-se que uma multinacional de origem alemã M_I tem a intenção de vender produtos ao governo brasileiro através de um processo de

¹² Perfil de Estratégia (S) é uma estratégia para cada ator (i).

licitação. A multinacional M_1 sabe que sua concorrente chinesa M_2 almeja o mesmo. O governo brasileiro G_1 tem interesse na compra da mercadoria, e está ciente de seu poder de barganha. As multinacionais estrangeiras M_1 e M_2 estão ambas igualmente cientes de tal situação e cada uma tem uma vantagem, a primeira a qualidade de seu produto e a segunda o preço mais favorável. Caso, G_1 opte pela mercadoria de M_1 , diz-se que M_1 e G_1 estão em *Equilíbrio Nash* se M_1 tomando a melhor decisão possível, consciente da decisão de G_1 , e G_1 , por sua vez, está tomando a melhor decisão possível, levando em consideração a decisão de M_1 . Trata-se de encontrar o equilíbrio em jogos de soma diferente de zero. A denominação de tal tipo de jogo como equilíbrio não cooperativo se deve ao fato de cada ator escolher a decisão que melhor lhe convém.

Apesar de tratar-se de um conceito de solução frequentemente utilizado na TJ, é importante notar que os atores nem sempre jogam com um *Equilíbrio Nash*, há estratégias diversas que podem afetar a tomada de decisão dos diferentes atores. Considere-se uma economia com externalidades, ou seja, efeitos negativos e positivos em termos de custos e benefícios, como por exemplo a aplicação de subsídios. O *Equilíbrio Nash* não cooperativo tenderia a conduzir a uma solução não desejável, como medidas anti-dumping por parte de um outro ator integrante do mesmo jogo. Aqui, o papel do Estado, como ator do jogo do comércio internacional, é fundamental para que tal externalidade seja superada, mesmo que a estratégia escolhida represente um equilíbrio não-cooperativo.

2.3 O Estado da Arte da Teoria dos Jogos nas Relações Internacionais

2.3.1 Analogias Empíricas

Com o intuito da convergência no rumo específico das Relações Internacionais, o próximo segmento do estudo destaca os rumos da TJ nesta área da ciência social, dando ênfase às correntes mais contemporâneas¹³ e de caráter referencial – particularmente no âmbito do comércio internacional – representadas por James Dougherty, Robert Pfaltzgraff Jr., Duncan Snidal assim como Robert Putnam, sem prejuízo ao rol extenso de contribuições relevantes de internacionalistas de renome mundial.

A aproximação da TJ às Relações Internacionais torna-se notória na confluência do interesse comum em torno de fenômenos associados a decisões estratégicas e a situações de barganha entre atores de cunho transnacional. Segundo Dougherty & Pfaltzgraff, uma ótica definidora das Relações Internacionais pressupõe um jogo de n atores de soma diferente de zero, onde os ganhos de alguns atores não estão necessariamente relacionados à perda de outros.[DOUGHERTY; PFALTZGRAFF, 2001, p. 568]. Assim, acredita-se que é viável que nações emergentes, ou em via de desenvolvimento, possam adquirir grau superior de crescimento, acompanhado de desenvolvimento político, econômico e social, sem que as nações industrializadas defrontem-se com perdas compensatórias. Conjectura-se que uma compreensão das Relações Internacionais deve ocorrer sob o prisma dual de estratégia de soma zero e de soma diferente de zero, simultaneamente, [Ibid.] de situações complexas de jogos cooperativos, não cooperativos, de informação perfeita e imperfeita.

Uma forma amplamente aceita de aplicação da TJ baseia-se na analogia das Relações Internacionais a modelos microeconômicos neoclássicos, que segundo Duncan Snidal permitem construir analogias empíricas correspondentes, [SNIDAL; 1985, p. 31] conforme observa-se abaixo:

¹³ Por "contemporâneo" entenda-se as contribuições realizadas nas últimas duas a três décadas, e que servem de referência para as discussões e pesquisas realizadas no âmbito das Relações Internacionais nos dias de hoje, sem a ocorrência de novas escolas de pensamento ou aporte científico significativo. Aqui não foram contemplados cientistas contribuidores às Ciências Políticas, à Economia, entre outras.

ILUSTRAÇÃO 02 – ANALOGIAS EMPÍRICAS DA ECONOMIA E DAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Fonte: Snidal, 1985, p. 32

Note-se que ambos constituem sistemas de benefício próprio, e que tanto empresas como estados atuam estrategicamente.[*Ibid.*, p. 32]. Destarte, a complexidade do comércio exterior implica que os mais diversos atores – governos, instituições, empresas, entre outros – deparam-se constantemente com as dificuldades em harmonizar controvérsias entre as esferas doméstica e internacional, âmbito da análise que segue.

2.3.2 Os jogos em dois níveis

Em meados dos anos 1980, Robert Putnam apresentou um modelo político de resolução de conflitos internacionais entre democracias liberais, o qual denominou Teoria dos Jogos em dois níveis – *Two-Level Game Theory* [PUTNAM, 1988]. O modelo foi apresentado por Putnam com o intuito de analisar situações políticas caracterizadas pelas pressões provenientes das esferas internacional e nacional. Em seu pressuposto, Putnam afirma que acordos internacionais somente terão êxito caso também resultem em benefícios no âmbito doméstico.

Putnam ressalta que o processo de negociação em dois níveis ocorre na medida em que líderes transacionam com grupos correspondentes na esfera internacional (nível I), e

subsequentemente conduzem a negociação no âmbito doméstico (nível II), por exemplo junto aos representantes do poder legislativo. Tais negociadores desempenham o papel de satisfazer a ambos os níveis, frequentemente divergentes.

O coeficiente de aceitação das demandas do nível I no âmbito do nível II é definido como *win-set*.

*"[...] we may define the "win-set" for a given Level II constituency as the set of all possible Level I agreements that would "win" - that is, gain the necessary majority among the constituents."*¹⁴ [PUTNAN, 1988, p. 437].

Com efeito, Putnam estabelece que os acordos internacionais só serão bem sucedidos no âmbito nacional, se forem capazes de produzir benefícios neste último. Tal analogia foi indicada por Snidal, apontando a dualidade de atores na esfera doméstica e internacional, por exemplo no caso de negociações entre uma empresa e um estado, ambos atuando em benefício próprio.

Considere-se uma empresa multinacional (EM) que age como ator unitário em busca da maximização de seus resultados. O objetivo social de seu negócio é maximizar os interesses de todos aqueles que afetam ou são afetados pelo objeto da empresa, os denominados *stakeholders*.

As pressões para o gerenciamento doméstico e supranacional de questões não relativas ao mercado criam uma forma de incentivo para que as EMs participem de um jogo em dois níveis.[PRAKASH, 2002, p. 15]. Nesse contexto, Putnam sustentaria que tanto os fatores domésticos como os fatores internacionais devem ser considerados concomitantemente. No nível nacional, grupos locais pressionam governos para a adoção de políticas favoráveis ao âmbito doméstico; ao passo que no nível internacional, os governos nacionais buscam

¹⁴ "Pode-se definir um 'win-set' para um eleitorado como o conjunto de todos os acordos originários do nível I que seriam triunfantes – ou seja ganhariam o apoio da maioria dos eleitores." (tradução livre)

maximizar sua aceitação pelos grupos locais enquanto minimizam as consequências adversas dos acordos externos.[*Ibid.*].

Assim, ao jogar um jogo em dois níveis, as EMs podem sofrer pressões conflitantes de ambos os níveis. Algumas estratégias no nível doméstico podem carecer de aplicabilidade global, ao passo que estratégias supranacionais podem ser incompatíveis com o contexto doméstico. Assim, torna-se pertinente uma questão a ser examinada no âmbito da economia política internacional: como as EMs vêm respondendo às mudanças atuais nos padrões de comportamento em um mundo globalizado, uma vez que o referido processo causa impacto na tomada de decisões que vai além das puras questões de mercado, como por exemplo com referência a questões atinentes ao meio ambiente.

3. Governança e Regime Internacional

3.1. Rumos Contemporâneos da Governança Global

3.1.1 *Quo Vadis*

O conceito de governança nos remete à Grécia antiga, porém, renasceu nos anos 90 – com relevância evidente nas Relações Internacionais – dando margem à discussão vigorosa entre realistas, liberalistas institucionais, neorealistas e construtivistas. A indagação sobre a origem do conceito e seu desenvolvimento faz-se relevante para sua subsequente compreensão e análise conceitual. Em grego, κυβερνάω [kubernáo], significa guiar, dirigir, conduzir – uma embarcação ou uma carroça – e foi utilizado inicialmente por Platão de forma metafórica, referindo-se à condução de seres humanos. Tal utilização deu origem ao verbo em latim *gubernare*, com o mesmo significado, e do qual deriva *gubernantia*. O termo foi utilizado em francês no século XIII como equivalente a governo, relativo à forma ou à maneira de governar, e foi adotado no idioma inglês no século XIV, dando origem à palavra *governance*. Vale ressaltar, que *Governance* tornou-se um jargão utilizado mundialmente, após ser adotado por economistas e cientistas políticos, e sobretudo por instituições internacionais, entre elas, a ONU, o Banco Mundial, o FMI e a Comissão Europeia. Recentemente, ao passo que a globalização tornou-se tema-âncora em círculos acadêmicos, teve origem um dos conceitos mais proeminentes das Relações Internacionais, a saber *Global Governance*, ou Governança Global. (Cf. EU DOCUMENTS, 2002 e 2003).

Governança é, portanto, distinta de *Governo* no sentido institucional, pois implica no delineamento abstrato da gestão pública, com fundamento na sociedade civil transnacional, e não no ato concreto de gerir um espaço ou regime específico. Ao analisar as escolas de pensamentos nas Relações Internacionais, observa-se a existência de correntes antagônicas, no que diz respeito não só às definições mas também aos papéis desempenhados, por regimes e organizações internacionais.

"Entender como é e como funciona 'a grande máquina do mundo' é, por excelência, o campo de estudo das relações internacionais e um indispensável ingrediente de conhecimento para a conclusão da política externa de um país. Em Os Lusíadas, os portugueses, que foram encontrando 'novas terras e novos céus' ao 'singrar por mares nunca antes navegados', com os intuitos de dilatar a Fé e o Império e promover o comércio, deram início à unificação da história mundial. Essa unificação é um dos antecedentes do atual processo de globalização." [LAFER; 2011, p. 17]

Com o surgimento de mecanismos de Governança Global, e consequentemente com o aumento da interdependência – econômica, política e institucional – há aqueles que sustentam que a probabilidade de cooperação entre os estados tende a aumentar, à medida que a atuação de regimes e organizações internacionais também aumentam na esfera global, contrapondo-se, portanto, à afirmação de que organizações internacionais debilitam a democracia doméstica, ou seja, interferem negativamente em questões de cunho nacional. [KEOHANE *et al*, 2009].

Esta corrente liberalista - faz-se referência aqui não só aos liberalistas propriamente ditos, mas também aos neoliberalistas e adeptos do liberalismo institucional – assume posição contrária à teoria realista. Keohane, que define a si mesmo como institucionalista e expressa sua contraposição ao realismo, acha respaldo com Joseph Nye, na Interdependência Complexa [NYE; KEOHANE, 1977], ou seja, com base no intercâmbio positivo entre canais múltiplos transnacionais através dos quais as diversas nações e estados interagem, ao contrário dos canais intra-estados – os assim chamados *interstate channels* – que priorizam os interesses nacionais, teoria esta defendida pelos realistas. Ainda, segundo os defensores do liberalismo institucional, mesmo democracias bem estabelecidas podem beneficiar-se do processo de multilateralismo embasado na Governança Global. A restrição do poder de grupos de interesse, assim como a proteção dos direitos individuais constituem exemplos de benefícios trazidos por instituições multilaterais no processo supra citado, trazendo consigo

melhorias para a qualidade da deliberação democrática e maior capacidade de alcançar realizações públicas e benfeitoras para as respectivas sociedades como um todo.

Em contraposição à corrente liberalista acima exposta, Robert Dahl, apesar de concordar com alguns méritos na realização de objetivos pontuais, enfatiza o lado nefasto da Governança Global, ressaltando sobretudo seu caráter burocrático, assim como o distanciamento das instituições democráticas em âmbito nacional e a falta de participação dos cidadãos comuns, debilitando assim a responsabilização e deliberação democrática. [DAHL, 1999]. Tal distanciamento – dos cidadãos em relação à tomada de decisões – torna o crescente movimento de Governança Global questionável do ponto de vista do caráter democrático das instituições internacionais, tornando-as mais suscetíveis a interesses de grandes atores globais, como multinacionais e outras organizações supranacionais.

Independentemente da preocupação em torno do déficit democrático, vale ressaltar que tal carência não invalida o processo *per se*. Para efeito de ilustração, Moravscik [KEOHANE, *Op. Cit.*, 2004] faz uso de uma análise empírica da União Européia, a qual define como um exemplo claro de transferência de soberania do âmbito nacional para uma instituição de caráter indiscutivelmente internacional, e frequentemente alvo de críticas quanto ao seu déficit democrático. O fundamento de tal análise tem por base quatro concepções filosóficas de democracia: libertária, pluralista, democrática social e deliberativa. A partir de tal análise, demonstra-se empiricamente que a União Europeia, com base em todas as concepções acima mencionadas, possui as credenciais que a qualificam como uma democracia industrial avançada [*Ibid.*].

Note-se que o sistema eleitoral centralizado, a deliberação coletiva relativamente difusa e as restrições materiais e constitucionais, são acompanhados pelo controle democrático indireto através dos governos nacionais e pela crescente atuação do parlamento europeu. Tal estrutura vem demonstrando ser suficientemente democrática para ir de encontro às necessidades expressas pelos cidadãos europeus, concedendo assim à União Européia inegável autonomia na tomada de decisões supranacionais. O que se questiona, no entanto, é o escopo da legitimidade de tais decisões e o grau de democracia defraudado – ou não – dos estados nacionais. As diferentes escolas das Relações Internacionais, entre elas a realista, liberalista e

construtivista, divergem na avaliação da presença de legitimidade, assim como no rumo hodierno da Governança Global.

3.1.2 *Ad Quo*

Legitimidade é um conceito descritivo ou normativo? Até que ponto organizações supranacionais, como a OMC, e suas respectivas decisões podem ser consideradas adequadamente legítimas? Quais são os instrumentos atualmente disponíveis para a conceitualização de legitimidade nas instituições de governança global?

Os questionamentos acima são fonte de discussão intensa nas Relações Internacionais, assim como nas Ciências Sociais, no Direito, entre outras áreas do conhecimento. Historicamente, o conceito de legitimidade foi associado ao estado, às instituições e às decisões dentro do estado. Atualmente tal compreensão tornou-se insuficiente. Busca-se, assim, um conceito de legitimidade que extrapole as fronteiras do estado-nação e das decisões ali tomadas, e contribua à compreensão da legitimidade em contexto global.

Em seu sentido jurídico, a legitimidade implica que a autoridade possa ser legitimada pela regra normativa. Assim, legitimidade jurídica teria seu alicerce na tradição da teoria positivista do direito, onde deriva do processo definido pela norma e onde há uma norma superior para validar o sistema [KELSEN, 1960, p. 3]. No âmbito multilateral, legitimidade jurídica refere-se particularmente ao consentimento de estados a tratados, a regras gerais e até mesmo ao direito consuetudinário e à jurisprudência [KRAJEWSKI, 2001, p. 169]. Assim, a legitimidade de organizações internacionais, tratados e regras gerais de conduta derivariam originalmente dos estados [COICAUD, 2001, p. 523].

A aplicação deste conceito de legitimidade implicaria que organizações internacionais somente poderiam agir à medida que os estados lhes conferissem consentimento, e tais organizações estariam portanto atadas às regras básicas acordadas pelos estados. Assim, a fonte de legitimidade de organizações internacionais, seriam seus próprios estados-membros.

A OMC, por exemplo, emana do esforço mútuo dos estados individuais em afirmar e

sustentar a soberania de maneira efetiva, confrontando os desafios que tais estados enfrentam em uma economia crescentemente globalizada. Segundo a interpretação normativa acima, a transferência calculada de soberania pode ser interpretada como a fonte de legitimidade da OMC, e de muitas outras organizações e regimes internacionais. Porém, no atual estágio de governança global, de integração econômica mais profunda e maior cooperação multilateral, uma legitimidade baseada somente no consentimento expresso dos estados pode não ser suficiente nos dias de hoje, caso já o tenha sido *a priori*.

Com efeito, Buchanan e Keohane afirmam que legitimidade com base no consentimento por parte dos estados, não é tecnicamente possível devido à existência de uma grande quantidade de estados não-democráticos que carecem, eles mesmos, de legitimidade [BUCHANAN; KEOHANE, 2006]. Assim, países não-democráticos não dispõem de capacidade para transferir legitimidade à esfera internacional pela simples razão que os mesmos não possuem legitimidade para ser transferida. Além disso, ainda que seja tecnicamente possível, no mundo globalizado é muito improvável que um estado opte por permanecer fora da OMC, uma vez que poucos – caso haja algum – podem correr o risco de isolar-se do domínio econômico e comercial cada vez mais crescente de tal regime internacional.

Uma contribuição importante à discussão de Legitimidade oferecida por Buchanan e Keohane é justamente o reconhecimento que instituições de governança global constituem um fenômeno recente, ainda em desenvolvimento, e carecem portanto de condições e padrões para o estabelecimento de um conceito rígido e definitivo. Tal consideração, ao invés de encerrar a discussão, inicia admitidamente a necessidade de reflexão sobre os objetivos e padrões de justiça a serem seguidos.

“Because both standards and institutions are subject to change as a result of further reflection and action, we do not claim to discover timeless necessary and sufficient conditions for legitimacy of these institutions ought to be assessed – for the time being.” [Ibid., p. 406].

Destarte, a legitimidade na esfera internacional não trata de um conceito meramente de cunho jurídico, mas refere-se à ética nas relações internacionais e a sua respectiva percepção pelos

atores deste mesmo cenário. Buchanan e Keohane sustentam que o essencial para a legitimidade de uma instituição de governança global jaz na presença de virtudes epistemológicas que permitem e facilitam continuamente a revisão de seus objetivos, através da interação com seus atores e outras organizações [*Ibid.*].

3.1.3 *Ad Quem*

Hurrell e Woods [1995, p. 447] sustentam que a concepção liberal da globalização não presta suficientemente atenção à desigualdade criada, mantida e explorada pelos *players* no mercado globalizado. Afirmam, assim, que a desigualdade é importante não só com base na equidade, mas também para a compreensão da natureza da globalização e seu impacto na política internacional.

Observam que a nova interconectividade é regulada por regras e instituições formuladas e impostas sobretudo pelos atores mais poderosos na arena política internacional; defendendo, ao reformular o conceito de globalização, a necessidade de substituir a imagem kantiana do *progressive enmeshment* pela idéia mais complexa de socialização coercitiva. [*Ibid.*, p. 457]. Ou seja, não se trata de um entrelaçamento progressivo com base em consentimento e aprovação mútua entre dois ou mais *players*, mas sim, na maior parte dos casos, na imposição de enredar-se ao sistema que privilegia alguns *players* em detrimento de outros.

Estados mais fracos são confrontados pela crescente pressão externa em sua estrutura interna, e assim mais suscetíveis às condições impostas pelas instituições e regimes internacionais, geralmente controlados por estados de maior poderio econômico e geopolítico. Os países menos preponderantes – tanto do ponto de vista da influência externa como da eficiência interna – são confrontados com escolhas limitadas por agendas internacionais, em cuja decisão e elaboração têm participação ínfima. Tais estados, que frequentemente representam cidadãos já debilitados, são forçados a aceitar decisões que restringem opções futuras em detrimento do bem-estar de sua população, como por exemplo, a aceitação de um padrão de propriedade intelectual imposto de forma coercitiva por nações preponderantemente detentoras de maior poder econômico, conforme observado na restrição da patente de remédios contra a AIDS na África, dotados de custos sabidamente proibitivos [*Ibid.*, pag.

456].

Questiona-se, no entanto, se tal agenda internacional é responsável ou contribui parcialmente à situação de desigualdade constatada, ou seja, se os atores menos privilegiados pela globalização, encontrar-se-iam em situação mais vantajosa, caso pudessem – admitindo-se a possibilidade fictícia – deixar de participar de tal sistema. Entretanto, afirmar em caráter definitivo que a interação econômica internacional causa desigualdade entre nações, configura uma análise insuficiente das consequências da globalização previamente estabelecidas, uma vez que a direção de causalidade não é estabelecida de forma plausível. Idealmente, os efeitos que poderiam eventualmente afetar atores conflitantes – em raciocínio elementar, ganhadores e perdedores – deveriam ser adequadamente isolados. A questão da endogeneidade, qual seja a causalidade reversa, comporta valor interpretativo irrefutável, uma vez que tal omissão impede a ruptura dos próprios paradigmas que a sustentam; ou seja, não é plausível concluir que a desigualdade reduzir-se-ia, à medida que houvesse uma hipotética amortização ou inversão do processo de globalização, *ipsis litteris*, tal qual existe hoje.

Em suma, a consideração da causalidade reversa constitui *conditio sine qua non* para a discussão científica da premissa subjacente. Antes mesmo de se propor um conceito de legitimidade mais abrangente e definitivo, é imprescindível a reflexão sobre os objetivos e padrões de justiça a serem seguidos, com base nos quais a endogeneidade da relação de causa e efeito possa ser estabelecida, ou ao menos, contemplada.

3.2 Regimes Internacionais do Comércio

3.2.1 Legitimidade e Processo Decisório

Com efeito, objetivando uma delimitação paulatina do presente estudo rumo à observação mais detalhada do comércio internacional, vale observar o conceito de legitimidade, supra introduzido, sob a perspectiva dos processos decisórios no âmbito concernente.

Ao tratar do conceito de legitimidade em regimes internacionais atinentes ao comércio internacional, Richard Steinberg [STEINBERG, 2002] propõe uma análise a respeito do processo decisório consensual inerente ao funcionamento de rodadas de negociação.¹⁵ A análise em questão é baseada no princípio da igualdade soberana [*Ibid.*, p. 339] entre os membros, o que deveria permitir – em princípio – a busca por resultados equitativos para todos os atores participantes. No entanto, Steinberg conclui que essa estrutura favorece a pressão dos estados economicamente mais fortes sobre os mais fracos, que geralmente acabam cedendo aos interesses dos primeiros.

O estudo realiza uma distinção entre a barganha com base no direito e a barganha com base no poder [*Ibid.*, p. 341]. As negociações que são regidas pela barganha com base no direito apresentam resultados consensuais considerados mais simétricos e equânimes. Esta dinâmica pressupõe a possibilidade legal de um país bloquear as negociações e pressionar para que haja deliberação e reorganização da agenda visando ao Ótimo de Pareto – *Pareto improving* [*Ibid.*].¹⁶ Por outro lado, observa-se que, nas negociações com ênfase na barganha baseada no poder, os estados dotados de maior força econômica utilizam seu poder de influência no processo de negociação. Esses países se utilizam de táticas como os *side-payments* ou

¹⁵ O Estudo em questão trata do processo decisório consensual inerente ao funcionamento e à existência de diversas organizações internacionais, entre elas a ASEAN, o FMI, e mais especificamente a OMC/GATT, durante suas respectivas rodadas de negociação.

¹⁶ O termo recebe o nome de seu criador, Vilfredo Pareto, economista italiano. Segundo a teoria econômica, o conceito de *Otimização de Pareto* é utilizado para descrever situações que não prejudicam nenhum dos atores envolvidos, ao passo que pelo menos um dos atores será beneficiado, e foi inicialmente utilizado no contexto de eficiência econômica e distribuição de renda. Disponível em <https://www.princeton.edu/~achaney/tmve/wiki100k/docs/Pareto_efficiency.html>. Acesso em 17/05/2014.

package deals [*Ibid.*, pp. 348-349], que são variações de contratos assimétricos firmados com os países menos desenvolvidos no decorrer de cada rodada de negociação, gerando resultados menos equânimes – *not Pareto improving*.¹⁷

Vale observar que o princípio do Ótimo de Pareto diverge do Equilíbrio Nash – previamente exposto – uma vez que o Equilíbrio Nash, quando aplicado a um jogo, não necessariamente produzirá o resultado mais equânime, ou mesmo o melhor resultado para todos os atores que participam de determinado jogo. O Ótimo de Pareto, diferentemente do Equilíbrio Nash, pressupõe neste caso uma sequência de estratégias, onde não há atores prejudicados e pelo menos um é beneficiado pelo resultado das decisões tomadas. Assim, constata-se que Pareto é um princípio relevante para observação de resultados coletivos, e não individuais como em Nash.

A observação dos dois tipos distintos de barganha acima mencionados – com base no direito e com base no poder – levam em consideração três etapas distintas das respectivas rodadas de negociação: (i) o Lançamento, (ii) a Deliberação da Agenda e (iii) o Fechamento [*Ibid.*, pp. 350]. A análise empírica demonstra que, na fase de lançamento, as rodadas de negociação são fortemente regidas pela barganha baseada no direito. Aqui os países de menor poder econômico resistem às demandas dos mais poderosos através da ameaça de bloquear o lançamento da rodada de negociação, caso as iniciativas de seus interesses individuais não sejam consideradas. No entanto, durante o desenrolar das rodadas de negociação, observa-se que nas etapas subsequentes – quais sejam a *deliberação de agenda* e o *fechamento* – há preponderância dos países com maior força econômica que fazem uso da barganha baseada no poder.¹⁸

O princípio da igualdade soberana aparenta, inicialmente, ser menos favorável aos países de maior poderio econômico, que fariam concessões supostamente desnecessárias, haja vista a

¹⁷ *Ibid.* O contrário do ótimo de Pareto.

¹⁸ Há uma exceção apresentada por Steinberg, na rodada de negociação do GATT em Tóquio, nos anos 1970, onde a conjuntura internacional da Guerra Fria fez com que o Departamento de Estado norte-americano impedisse os EUA de usar explicitamente seu poder e aceitasse algumas demandas dos menos poderosos, temendo perder sua zona de influência para a ex-União Soviética [STEINBERG, p. 357].

sua preponderância de status e poder. No entanto, as regras do processo decisório nas negociações são mantidas, pois possibilita que informações estratégicas sobre as preferências dos países contextualmente menos preponderantes sejam reveladas durante o processo de deliberação de agenda; por exemplo, nos assim chamados *Green Rooms* [*Ibid.*, p. 355]. Durante essa etapa, os países de menor força econômica fornecem informações cruciais aos mais ricos, com o objetivo de alcançar resultados exigidos no país de origem, pois têm uma agenda doméstica a ser cumprida na defesa dos interesses nacionais.

3.2.2 Estratégia e Jogos

Neste contexto de processos decisórios e rodadas de negociação vale mencionar a existência de uma dualidade entre a negociação realizada no âmbito internacional e a existência de pressão na esfera doméstica, tal qual especifica o modelo político de Putnam na TJ em dois níveis. Ao passo que os negociadores barganham entre si na esfera internacional, deverão posteriormente negociar no âmbito doméstico a aceitação dos resultados previamente obtidos. Putnam afirma, conforme previamente exposto, que os acordos internacionais somente serão bem sucedidos, se forem capazes de produzir resultados positivos diretos para os respectivos países na esfera nacional.

Prosseguindo à discussão sobre legitimidade na perspectiva de estratégias de jogo, os dois níveis implícitos no processo de negociação refletem exatamente a necessidade dos atores economicamente menos preponderantes resolver questões com o seu eleitorado no âmbito doméstico. E, ao mesmo tempo há necessidade de barganhar à luz do fórum de governança, onde a preponderância dos atores de maior poder econômico gera por um lado assimetrias – como visto anteriormente – e inobstante, por outro lado, também resulta na criação e promoção do comércio, tanto na esfera doméstica, como na regional e na global.

Há estudiosos que se referem a este processo como hipocrisia organizada (KRASNER, 1999)¹⁹, contestando assim a legitimidade *stricto sensu* do dado regime de negociação. Tal visão emana da interpretação sobre a atitude dominadora empregada através de *side payments* – concessões – que beneficiam desfavoravelmente os países de menor preponderância econômica.

Por outro lado, é notório que o ato de barganhar na esfera mercantil data de milhares de anos e não é inerente somente à esfera global. Referir-se, portanto, à barganha no âmbito de um regime de comércio multilateral como hipocrisia, extrapolaria o caráter intrínseco de tal jogo entre atores distintos. A seguir será apresentada, em contraposição, uma visão alternativa, que sugere a existência de efeitos mais positivos produzidos pelo regime multilateral de comércio.

"In an increasingly globalized and intertwined world, the resolution of trade disputes is a concern facing both small and larger countries. The assurance of independent and all encompassing conflict resolution institutions is of utmost importance, so that the system is not only designed to protect richer and more established actors, but also poorer and emerging economies."(HUNTER; DAMIANI, 2013, p. 991)

3.2.3 Fluxos do Comércio Mundial

Neste contexto, de posições contrastantes sobre legitimidade e estratégias, torna-se relevante um estudo realizado por Goldstein *et al*, onde investiga os efeitos do comércio internacional desde 1946 até a última década, sistematicamente e por meio de metodologia empírica quantitativa. A análise está organizada em torno de dois fatores: *institutional standing* e *institutional embeddedness* [GOLDSTEIN, 2007, p. 37]. O estudo demonstra que diversos países compartilham direitos e obrigações independentemente de sua associação formal a

¹⁹ Krasner expressou tal conclusão de hipocrisia organizada se referindo à soberania Westfaliana.

OMC.²⁰ A análise, utilizando-se de dados díades de comércio, aponta que o regime contribuiu para um aumento considerável de comércio entre os países formalmente associados, aqueles com *institutional standing*; além disso, os países participantes de acordos comerciais tangenciais, tiveram efeitos positivos semelhantes. Os resultados do estudo demonstram, outrossim, que os mais diversos acordos internacionais de comércio tiveram um efeito complementar entre si.

Precisando o significado dos princípios acima mencionados, *Institutional Standing* refere-se à afiliação formal ao regime, assim como a outros acordos de comércio internacional. Tal grau de associação implica na participação irrestrita ao universo de direitos e deveres inerentes ao dito organismo de governança global, constituindo assim um compromisso *de facto*. Faz-se referência aos países-membros que aderiram ao corpo normativo do regime, com o objetivo de aumentar sua participação no comércio multilateral.

Há também países que estão parcialmente integrados às regras do regime, sem no entanto possuir o status de associado pleno. Essa relação mercantil, expressa pelo enredamento de tratados de comércio paralelos e tangenciais ao regime, é conhecida como *Institutional Embeddeness*. Observa-se tal ocorrência, por exemplo, nos acordos preferenciais de comércio (PTAs) e mesmo nas relações coloniais – entre a colônia e a metrópole [*Ibid.*, p. 39].

Com o objetivo de aferir os efeitos de *Standing* vs. *Embeddeness*, o estudo aplica uma metodologia empírica quantitativa²¹ com base em um repositório de dados a respeito do comércio internacional registrados desde os primórdios da criação do GATT, após o término da Segunda Guerra Mundial. Os dados quantitativos são aplicados a um modelo estatístico gravitacional, conforme observamos abaixo. [*Ibid.*, p. 39].

²⁰ O estudo também inclui o GATT, predecessor da OMC.

²¹ A literatura carece de tal abordagem, razão pela qual tal estudo é evidenciado nesta tese que propõe justamente o desenvolvimento de metodologia sistemática de interpretação e análise de dados no âmbito da Relações Internacionais.

ILUSTRAÇÃO 03 - MODELO GRAVITACIONAL DE COMÉRCIO EXTERIOR

$$\log M_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \log(GDP_{it} GDP_{jt}) + \beta_2 \log d_{ij} \\ + \beta_3 GATTWTO_{ijt} + \beta_4 X_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

Onde:

i e j estados índice,

t anos índice,

M_{ijt} = importação por país i de país j em ano t ,

GDP = produto doméstico bruto do país i no ano t ,

d_{ij} = distância entre país i e país j ,

$GATTWTO_{ijt}$ = indicadores de *standing* GATT/WTO para países i e j no ano t ,

X_{ijt} = outras variáveis de controle, e

ε_{ijt} é um termo de erro.

Fonte: GOLDSTEIN *et al*, 2007, p. 47.

O modelo estatístico não produz uma variação numérica ordinal, mas sim um valor relativo, expressando o logaritmo de variação de comércio, onde β mede o coeficiente de elasticidade. A aplicação do modelo com os dados existentes produz resultados que demonstram uma tendência de aumento – ao contrário de dispersão – do comércio entre as mais diversas constelações de *Standing* e *Embeddeness*. Constatou-se tal fenômeno mediante variados graus de associação ao dito regime comercial, e levando em consideração negociações sob a égide de acordos de comércio tangenciais. O modelo sugere que todas as constelações aqui contempladas são beneficiadas; ou seja, há criação de comércio entre países associados, não associados e parcialmente associados.

Nota-se, por um lado, que Steinberg demonstra resultados não otimistas da atuação do regime multilateral de comércio baseado na tomada consensual de decisão, cuja interpretação é associada à hipocrisia organizada; ou seja, sua manutenção teria efeito ilusório e enganoso. Os negociadores dos países em desenvolvimento estariam menos satisfeitos com os resultados da atuação de regimes internacionais do comércio do que os representantes norte-

americanos e europeus, uma vez que concluíram a rodada do Uruguai em situação inferior ao *status quo* anterior. E, por outro lado, Goldstein *et al*, apresentam resultados de teor mais otimista, obtidos através de uma análise empírica abrangente, onde conclui que o regime de comércio global, tal qual existe hoje, produz efeitos de caráter mais positivo para a maioria dos participantes, do que originalmente pressuposto.

Tal contraposição enriquece o debate e a reflexão sobre os efeitos produzidos pelos regimes internacionais de caráter mercantil. Contudo, para a completude da análise, vale indicar a necessidade porvindoura de estudos que incluam variáveis adicionais, relacionadas, por exemplo, às questões do meio-ambiente, às alianças estratégicas, entre outras, que possam contribuir de forma suplementar ao aferimento de resultados e padrões específicos.

*"There are a lot of ideas on how we can do better, and I don't pretend that there's special magic in the ideas I discuss here. But one of the things that I think is interesting is that a lot of lessons can be learned by looking at other areas of international environmental and economic laws, in particular, that would help make negotiations more effective. The task is to identify which of the lessons we've learned in these different areas of diplomacy and governance are transportable to other issue areas."*²² [VICTOR; 2013, p. 85].

Isto dito, observa-se atualmente uma associação de estados a uma diversidade de acordos bilaterais, multilaterais e a convenções internacionais; tal movimento merece ser examinado no contexto coletivo e não isoladamente. Com efeito, o próximo segmento destina-se ao prelúdio da Convenção das Nações Unidas para a Compra e Venda de Mercadorias, a CISG, um dos regimes mais importantes do comércio internacional e objeto de investigação cerne do presente estudo.

²² "Há diversas ideias de como podemos fazer melhor, e não pressuponho que haja algo especial nas ideias que aqui discuto; no entanto, um ponto que considero interessante é que muitas das lições podem ser aprendidas ao observamos outras áreas, em particular no âmbito do direito internacional econômico e do meio-ambiente, que passíveis de tornar as negociações mais eficientes. A tarefa reside em identificar quais lições aprendemos nestas diferentes áreas da diplomacia e da governança e como podemos transportá-las para outras áreas."(tradução livre)

3.3. As iniciativas da Haia e de Viena

3.3.1 O UNIDROIT

O regime, que hoje é abarcado pela CISG, responsável por incorporar transações internacionais de mercadorias, protelou por mais de cinco décadas até se estabelecer definitivamente. O processo, que teve início no final dos anos 1920, foi concluído em 1980 por ocasião da adoção da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para a Venda Internacional de Mercadorias em Viena.

O arcabouço histórico da CISG tem início a partir das ações do UNIDROIT²³. O aclamado jurista e acadêmico austríaco Ernst Rabel é uma figura emblemática em seus primórdios. Ernst Rabel nasceu em 1874 em Viena, foi diretor do *Kaiser Willem Institut* para Direito Internacional e Privado, que incorpora hoje o renomado instituto alemão *Max-Planck*; entre 1925 e 1927 foi juiz *ad doc* na Corte Internacional Permanente da Haia [SCHWENZER, 2008]. Em conferência com Vittorio Scialoja, na época presidente do UNIDROIT, Rabel traçou o primeiro anteprojeto para o desenvolvimento do que se tornaria possivelmente o mais duradouro regime de resolução de conflitos comerciais em vigência. [SCHLECHTRIEM, 1987, p. 27]. Destarte, Rabel e seu corpo de trabalho é considerado por estudiosos do direito internacional do comércio, e consequentemente por internacionalistas,

²³ [...] Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado. Trata-se de organização internacional independente com sede em Roma, cujo objetivo principal consiste no estudo e na harmonização do direito privado, sobretudo o direito do comércio internacional, entre estados e grupos de estados, com o desígnio de uniformizar os correspondentes princípios e regras. Foi criado em 1926 como órgão auxiliar da Sociedade das Nações. Após a dissolução da Sociedade das Nações, o UNIDROIT foi reinstaurado através de um acordo multilateral em 18 de janeiro de 1952. O UNIDROIT está estruturado em três órgãos distintos, entre eles a secretaria, o conselho diretor e a assembleia geral. A secretaria corresponde ao órgão executivo do instituto, e é responsável pela condução do programa de trabalho, sob a direção de seu secretário geral, nomeado pelo conselho diretor e proposto pelo presidente do instituto, membro *ex officio* do conselho. O conselho diretor supervisiona o trabalho da secretaria, sendo composto pelo presidente do instituto e por vinte cinco membros eleitos, em sua maioria representados por acadêmicos e magistrados de renome. Por fim, a assembleia geral constitui o órgão supremo de decisão do UNIDROIT, sendo composta por um representante do governo de cada estado-membro. Tem por tarefa, entre outras, votar o orçamento do instituto, aprovar seu programa de trabalho a cada três anos, e nomear os membros do conselho por um mandato de cinco anos. A presidência da assembleia geral é rotativa, composta pelo embaixador de um estado membro do instituto, e tem duração de um ano. O instituto é financiado através de contribuições dos estados-membros, determinadas pela assembleia geral, e por uma contribuição anual do governo italiano. UNIDROIT conta hoje com 63 estados-membros (UNIDROIT, 2014). (C.f. APÊNDICE 01).

como a base idealizadora da CISG, tanto em seu aspecto teórico como empírico.

*"All modern efforts to unify private law, especially as regards sale of goods, are greatly indebted to Rabel, who served as a member of the Institute for the Unification of Private Law in Rome from 1927. His influence on the codifications concerning international sales of goods is still very much in evidence today."*²⁴ [SCHWENZER, *op. cit.*, p. 649)]

Segundo Peter Schlechtriem, o desenvolvimento da CISG pode ser dividido em duas partes distintas [SCHLECHTRIEM, 1987, p. 28]. O primeiro momento marcou-se pela apresentação do célebre "Relatório Azul" por Ernst Rabe em abril de 1930 ao comitê especial formado por representantes alemães, franceses, escandinavos e ingleses. Este comitê se reuniu diversas vezes entre 1930 e 1934 a fim de preparar o primeiro anteprojeto da estrutura que comporia o regime ambicionado no ano 1935.

Os esforços para sua conclusão foram interrompidos a partir de 1939 durante todo o período que compreendeu a segunda guerra mundial, somente sendo retomados após iniciativa do governo holandês em 1951, seguida da apresentação de dois novos anteprojetos em 1956 e 1963, culminando com o primeiro resultado de caráter prático durante a Conferência de Haia de 1964 [*Ibid.*, p. 30]. No dia 1º de julho de 1964 foram adotadas duas convenções distintas, por um lado a *Convenção Relativa a uma Lei Uniforme para a Venda Internacional de Mercadorias* (ULIS) que entrou em vigor em 18 de agosto de 1972, e por outro a *Convenção Relativa a uma Lei Uniforme sobre a Formação de Contratos para a Venda Internacional de Mercadorias* (ULFC) que entrou em vigor em 23 de agosto de 1972. Ambas as convenções contaram com a assinatura de doze países, dos quais nove a ratificaram e cinco a denunciaram, conforme pode ser observado na ilustração abaixo [UNIDROIT, 2014].

ILUSTRAÇÃO 04 – LISTA DE ESTADOS-MEMBROS DA ULIS

²⁴ "Todos os esforços atuais para a unificação do direito privado, especialmente no que tange à venda de mercadorias, devemos em grande parte a Rabel, que atuou como membro do Instituto para a Unificação do Direito Privado em Roma a partir de 1927. Sua contribuição às codificações atinentes à venda internacional de mercadorias perduram até os dias de hoje." (tradução livre)

ESTADOS-MEMBROS	DATA ASSINATURA	RATIFICAÇÃO ADESÃO	ENTRADA EM VIGOR	DENUNCIAÇÃO
Alemanha	11/10/1965 (2)	16/10/1973	16/04/1974	01/01/1991
Bélgica	06/10/1965	12/12/1968	18/08/1972	01/11/1997
França	31/12/1965	-	-	-
Gambia	-	05/03/1974	05/09/1974	-
Grécia	03/08/1964 (1)	-	-	-
Holanda	12/08/1964	12/02/1972 (3)	18/08/1972 (3)	01/01/1992
Hungria	31/12/1965	-	-	-
Israel	28/12/1965 (2)	03/12/1971	18/08/1972	-
Itália	23/12/1964	22/02/1972	22/08/1972	01/01/1988
Luxemburgo	07/12/1965	06/02/1979	06/08/1979	20/01/1998
Reino Unido	21/08/1964	31/08/1967	18/08/1972	-
San Marino	24/08/1964	24/05/1968	18/08/1972	-
Vaticano	02/03/1965 (2)	-	-	-

Fonte: UNIDROIT, 2014.

(1) *ad referendum* (2) a ser ratificada (3) para o Reino na Europa

Local de adoção: Haia em 01-07-64

Entrou em vigor: 18-08-72

Depositário: Governo da Holanda

ILUSTRAÇÃO 05 – LISTA DE ESTADOS-MEMBROS DA ULFC

ESTADOS-MEMBROS	DATA ASSINATURA	RATIFICAÇÃO ADESÃO	ENTRADA EM VIGOR	DENUNCIAÇÃO
Alemanha	11/10/1965 (2)	16/10/1973	16/04/1974	01/01/1991
Bélgica	06/10/1965	01/12/1970	23/08/1972	01/11/1997
França	31/12/1965	-	-	-
Gambia	-	05/03/1974	05/09/1974	-
Grécia	03/08/1964 (1)	-	-	-
Holanda	12/08/1964	12/02/1972 (3)	23/08/1972 (3)	01/01/1992
Hungria	31/12/1965	-	-	-
Israel	28/12/1965 (2)	03/12/1971	30/08/1972	-
Itália	23/12/1964	22/02/1972	23/08/1972	01/01/1988
Luxemburgo	07/12/1965	06/02/1979	06/08/1979	20/01/1998
Reino Unido	08/06/1964	31/08/1967	18/08/1972	-
San Marino	24/08/1964	24/05/1968	23/08/1972	-
Vaticano	02/03/1965 (2)	-	-	-

Fonte: UNIDROIT, 2014.

(1) *ad referendum* (2) a ser ratificada (3) para o Reino na Europa

Local de adoção: Haia em 01-07-64

Entrou em vigor: 23-08-72

Depositário: Governo da Holanda

As conferências da Haia gozaram de aceitação pouco abrangente para o propósito ao qual foram destinadas, ou seja, tornar-se um regime global para a uniformização de regras do comércio internacional e para a resolução de conflitos que dele emanam. Destituído do apoio de nações preponderantes, entre elas a França e os Estados Unidos, que optaram por não ratificar as convenções da Haia, tornou-se claro que a não aceitação do regime era irreversível.

3.3.2 A UNCITRAL

Assim, teve início o segundo momento que contribui para a institucionalização da CISG. Em 1968, quatro anos após a adoção das convenções da Haia de 1964, um grupo de trabalho²⁵, originário da recém criada Comissão da Nações Unidas para o Direito Internacional Comercial, UNCITRAL²⁶, solicitou ao então secretário-geral da ONU, o birmanês U Thant, que enviasse o texto de ambas as convenções, relativamente recém adotadas, aos estados-membros, indagando-os sobre sua respectiva intenção em participar do regime [*Ibid.*]. Após constatar a resistência ao regime, demonstrado através do desinteresse permeado entre a vasta maioria dos estados-integrantes das Nações Unidas, tornou-se evidente que as convenções de 1964 não prevaleceriam.

Os trabalhos da UNCITRAL, portanto, se intensificaram no sentido de compreender as causas que motivaram o insucesso da iniciativa. A principal razão da não adesão generalizada pode ser atribuída ao escopo limitado dos resultados obtidos na Haia, que privilegiavam um pequeno grupo de nações industriais em detrimento às demais. Nesse momento, a intenção,

²⁵ Vale ressaltar que o grupo de trabalho já havia sido formado por iniciativa da Hungria, através da resolução Nr. 2205 (XXI) de 17.12.1966 [Schlechtriem, 1987, p. 31].

²⁶ [...] A UNCITRAL configura o principal órgão jurídico do sistema das Nações Unidas no âmbito do direito do comércio internacional, cuja especialidade compreende a modernização e a harmonização de regras do comércio mundial. Foi criado pela Assembleia Geral das Nações Unidas em 17 de dezembro de 1966, com o intuito de reduzir os obstáculos inerentes às diferentes legislações domésticas delimitadoras do intercâmbio entre os atores integrantes das Nações Unidas. A UNCITRAL é composta por 60 estados-membros, representantes de diversas regiões do mundo, eleitos pela Assembleia Geral, por um mandato de seis anos. Metade da comissão é renovada a cada três anos. Originalmente a UNCITRAL era composta por 29 estados-membros, aumentando paulatinamente para 36 em 1973, e para 60 em 2004. [C.f. APÊNDICE 02]; [UNCITRAL, *Origin, Mandate & Composition*, 2014].

no entanto, não era criar algo completamente novo, mas sim, propiciar maior lastro e universalidade à iniciativa, abarcando as necessidades e anseios dos diferentes estados, em estágios diversos de desenvolvimento, com sistemas econômicos e jurídicos distintos.

Em meados dos anos 1970 deu-se continuidade aos trabalhos com reuniões preparatórias em Genebra, Nova Iorque e Viena, que contaram com forte participação dos estados-membros das Nações Unidas, entre eles o Brasil. A diligência culminou com o anteprojeto de Nova Iorque de 1978, fruto da 11^a reunião do grupo, e que serviu como base para a conferência realizada em março e abril de 1980 no Palácio Imperial de Hofburg em Viena, onde estiveram presentes 62 estados-membros, dos quais 42 se pronunciaram favoravelmente à adoção da Convenção no dia 11 de abril de 1980 [SCHLECHTRIEM, 1987, p. 32]. Tal resultado, apesar de ainda modesto, mostrou-se bem melhor sucedido quando comparado à iniciativa anterior realizada na Haia em 1964.

4. A Convenção de Viena para a Venda Internacional de Mercadorias

4.1 A CISG: conceito e forma

4.1.1 Prelúdio

Inicialmente ratificada por 11 países, a Convenção de Viena CISG conta hoje com 78 estados signatários, provenientes das mais diversas regiões do mundo, em diferentes estágios de desenvolvimento, sistemas econômicos e jurídicos; entre os estados integrantes, em caráter ilustrativo, pode-se mencionar Argentina, China, Cuba, Estados Unidos, França, Iraque, e como o septuagésimo nono país a vincular-se ao regime, também o Brasil, onde a CISG passou a vigorar a partir de 1º de abril de 2014. [UNCITRAL, 2014, CISG Status].

Note-se que apesar da Convenção contar com 42 signatários em abril de 1980, o subsequente processo de ratificação deu-se inicialmente de forma lenta. Até meados de 1986 somente tinham aderido à Convenção o Lesoto, a França, a Síria, o Egito, a Hungria, a Argentina e a Zâmbia. [C.f. APÊNDICE 02 e 03]. A curva de aceitação, no entanto, adquiriu uma direção positivamente promissora em setembro de 1986 quando o senado dos Estados Unidos, apesar da pressão contrária de lobistas reticentes ao novo regime, aprovou a adoção da CISG por 98 votos a favor e 0 votos contrários [SCHLECHTRIEM, 1987, P. 31]. Subsequentemente, no dia 11 de dezembro de 1986, aderiram à CISG os Estados Unidos, a China e a Itália, seguidos no ano seguinte, em 1987, pela Finlândia, Suécia, Áustria, e pelo México. A Alemanha aderiu em 1989, a Federação Russa em 1990, o Canadá em 1991, Cuba em 1994, o Uruguai em 1999, o Paraguai em 2006, o que representa, portanto, que todos os países integrantes do Mercosul são igualmente estados-membros da CISG, a partir da adesão da Convenção pelo Brasil em 2013.

4.1.2 Autoafirmação: o princípio de denúncia compulsória

Os esforços da UNCITRAL se fizeram valer também ao tornarem incompatível a coexistência da CISG e de suas predecessoras, a ULFC e a ULIS de 1964. O artigo 99, 4ª Parte – das disposições finais – da CISG prevê seu caráter inconciliável com as convenções supra citadas, conforme examinado abaixo.

*"A State which ratifies, accepts, approves or accedes to this Convention and is a party to either or both the Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods done at The Hague on 1 July 1964 (1964 Hague Formation Convention) and the Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods done at The Hague on 1 July 1964 (1964 Hague Sales Convention) shall at the same time denounce, as the case may be, either or both the 1964 Hague Sales Convention and the 1964 Hague Formation Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect."*²⁷ (CISG, Art. 99 nr. 3, C. f. ANEXO 01)

O Art. 99 da CISG, em seu parágrafo 3º, determina que para que o regime vigore em um estado-membro, que seja simultaneamente membro de uma das convenções de Haia, é necessário que o mesmo denuncie uma ou ambas as convenções – ULIS ou ULFC – junto ao governo neerlandês. O mesmo artigo, em seu parágrafo 6º, determina que a denúncia previamente citada não é suficiente para a entrada em vigor da CISG no estado-membro denunciante, faz-se necessária também a entrada em vigor da denúncia de pelo menos uma das Convenções de 1964, vis-à-vis o governo neerlandês; ou seja, ambas as medidas são

²⁷ "Todo Estado que ratificar, aceitar ou aprovar a presente Convenção ou a ela aderir e que seja parte da Convenção versando sobre lei uniforme sobre a formação dos contratos de compra e venda internacional de objetos móveis corpóreos feita em Haia em 1º de julho de 1964 ou à Convenção versando sobre lei uniforme sobre a compra e venda internacional de objetos móveis corpóreos, feita em Haia a 1º de julho de 1964 ou que seja parte destas duas convenções, denunciará ao mesmo tempo, segundo o caso, a Convenção de Haia de 1964 sobre a compra e venda ou a Convenção de Haia sobre a formação ou estas duas Convenções, endereçando uma notificação com este propósito ao Governo neerlandês." [VIEIRA, 2010, Art. 99-3]

imprescindíveis, como constatado abaixo.

*"For the purpose of this article, ratifications, acceptances, approvals and accessions in respect of this Convention by States parties to the 1964 Hague Formation Convention or to the 1964 Hague Sales Convention shall not be effective until such denunciations as may be required on the part of those States in respect of the latter two Conventions have themselves become effective. The depositary of this Convention shall consult with the Government of the Netherlands, as the depositary of the 1964 Conventions, so as to ensure necessary co-ordination in this respect."*²⁸ [Ibid., Art. 99 nr. 6]

Por fim, a CISG ainda exclui a concomitância com as Convenções da Haia de 1964, nos parágrafos 4º e 5º do artigo 99. Há ainda uma especificidade no artigo 92 da CISG, onde um estado contratante possui a faculdade de não aderir a sua 2ª parte (formação de contrato) ou sua 3ª parte (a venda de mercadorias) [Ibid., Art. 92 nr. 1 e 2]. Neste caso, o estado-membro não será considerado um estado-contratante com respeito à parte que optou excluir. Não obstante, como pode ser observado nos parágrafos 4º e 5º do artigo 99 da CISG, reitera-se que mesmo na eventualidade de exclusão parcial, o estado contratante deverá denunciar as convenções da Haia de 1964.

"A State party to the 1964 Hague Sales Convention which ratifies, accepts, approves or accedes to the present Convention and declares or has declared under article 52 that it will not be bound by Part II of this Convention shall at the time of ratification, acceptance, approval or accession denounce the 1964 Hague Sales Convention by notifying

²⁸ "Para os fins do presente artigo, as ratificações, aceitação, aprovações e adesões efetuadas em relação à presente Convenção pelos Estados partes na Convenção de Haia de 1964 sobre a formação ou a Convenção de Haia de 1964 sobre a compra e venda, apenas gerarão efeito na data em que as denúncias eventualmente requeridas da parte dos referidos Estados em relação a estas convenções tiverem, elas mesmas, produzido efeitos. O depositário da presente Convenção, de acordo com o Governo neerlandês, depositário das Convenções de 1964, tomará medidas para assegurar a necessária coordenação a este respeito." [VIEIRA, 2010, Art. 99-6]

*the Government of the Netherlands to that effect."*²⁹ [Ibid., Art. 99 nr. 4]

*"A State party to the 1964 Hague Formation Convention which ratifies, accepts, approves or accedes to the present Convention and declares or has declared under article 92 that it will not be bound by Part III of this Convention shall at the time of ratification, acceptance, approval or accession denounce the 1964 Hague Formation Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect."*³⁰ [Ibid., Art. 99 nr. 5]

Como constatado, permanece clara a intenção da UNCITRAL em se distanciar do regime da Haia de 1964, o que por si só foi suficiente para a autoafirmação da CISG e o consequente decesso de seu regime predecessor que se enfraqueceu paulatinamente, tornando-se inoperante a partir da denúncia da Bélgica em 1º de novembro de 1997, e finalmente de Luxemburgo em 20 de janeiro de 1998; a CISG passou a vigorar, portanto, neste último imediatamente após a denúncia, em 1º de fevereiro de 1998. [UNCITRAL, 2014, *op. cit.* CISG Status].

Nota-se que o princípio de denúncia compulsória estabelecido na CISG agiu como força centrífuga atraindo um número crescente de adesões nacionais rumo ao centro de um regime internacional, que tanto carecia de massa em relação a um referencial inercial, representado

²⁹ "Todo Estado parte da Convenção de Haia de 1964 sobre a compra e venda que ratificar, aceitar ou aprovar a presente Convenção ou a ela aderir, e que declarar ou ter declarado em virtude do artigo 92 que não ficará vinculado pela segunda Parte da presente Convenção, denunciará, no momento da ratificação, aceitação, aprovação ou adesão, a Convenção de Haia de 1964 sobre a compra e venda endereçando uma notificação com este propósito ao Governo neerlandês." [VIEIRA, 2010, Art. 99-4]

³⁰ "Todo Estado parte da Convenção de Haia de 1964 sobre a formação dos contratos de compra e venda internacional de objetos móveis corpóreos que ratificar, aceitar ou aprovar a presente Convenção ou a ela aderir, e que declare ou tenha declarado, nos termos do artigo 92, que não ficará vinculado pela terceira Parte da presente Convenção, denunciará, no momento da ratificação, aceitação, aprovação ou da adesão, a Convenção de Haia de 1964 sobre a formação, endereçando para este fim uma notificação ao Governo neerlandês." [VIEIRA, 2010, Art. 99-5]

pela inexistência de um código uniforme e abrangente para a resolução de conflitos comerciais.

4.1.3 A estrutura do regime

A CISG consiste em um regime supranacional, amplamente respeitado no cenário mercantil mundial, justamente devido à pluralidade e à diversidade de seus estados-membros e sistemas normativos jurídicos, que abarcam desde o direito consuetudinário, adotado por estados como a Mongólia, passando entre outros pelo *civil law* da Alemanha, França e Brasil, até o *common law* predominante em estados como Canadá, Reino Unido e Estados Unidos. Exceção seja feita à lei islâmica. Observa-se na CISG justamente a ausência de estados-membros muçulmanos, notadamente da Arábia Saudita, associados à jurisprudência islâmica, também denominada como *fiqh*.³¹

A convenção possui quatro partes distintas: a primeira trata da esfera de aplicação da convenção e suas disposições gerais; a segunda contém as regras que tratam da formação de contratos para a venda internacional de mercadorias; a terceira compreende as obrigações do comprador; e por fim, a quarta parte, contém as disposições finais, como por exemplo seus efeitos, denúncias, ou mesmo o escopo de participação por organizações regionais de integração econômica, entre outras.

³¹ Os APÊNDICES NR. 03 e 04 contém tabela completa dos estados membros, em ordem alfabética e por ordem cronológica de adesão; assim como uma descrição das respectivas datas de adesão, ratificação e assinatura da convenção, onde for aplicável.

ILUSTRAÇÃO 06 - A ESTRUTURA DA CISG

	Convenção da Nações Unidas sobre os contratos de venda de mercadorias
	Preâmbulo
Primeira Parte	Escopo de aplicação e disposições gerais
Capítulo I	Escopo de aplicação Artigos 1-6
Capítulo II	Disposições gerais Artigos 7-13
Segunda Parte	Formação do contrato Artigos 14-24
Terceira Parte	A Venda de mercadorias
Capítulo I	Disposições Gerais Artigos 25-29
Capítulo II	Obrigações do vendedor Artigo 30
Seção I	Entrega das mercadorias e transmissão dos documentos Artigos 31-34
Seção II	Conformidade das mercadorias e reivindicação de terceiros Artigos 35-44
Seção III	Recursos em caso de violação do contrato pelo vendedor Artigos 45-52
Capítulo III	Obrigações do comprador Artigo 53
Seção I	Pagamento do preço Artigos 54-59
Seção II	Recebimento da entrega Artigos 60
Seção III	Recursos em caso de violação do contrato pelo comprador Artigos 61-65
Capítulo IV	Transferência de risco Artigo 66-70
Capítulo V	Disposições comuns às obrigações do vendedor e do comprador
Seção I	Violação antecipada e contratos em prestações Artigos 71-73
Seção II	Perdas e danos Artigos 74-77
Seção III	Juros Artigos 78
Seção IV	Isenções Artigos 79-80
Seção V	Efeitos da invalidação Artigos 81-84
Seção VI	Conservação das mercadorias Artigos 85-88
Quarta Parte	Disposições Finais Artigos 89-101

Fonte: ONU, 2010.

É relevante ressaltar que a CISG possui uma disposição particular em seu 6º artigo, concedendo às partes a faculdade de excluir sua aplicação em casos específicos; contudo, tal desígnio carece da expressão escrita da parte, ou das partes, que o ensejam. Cabe, outrossim, ressaltar que sua vigência *ex officio* independe da inclusão de uma cláusula designando sua aplicação em consonância com a lei doméstica, uma vez que a ratificação pelo estado membro já pressupõe e atende tal expectativa jurisdicional, conforme pode ser constatado nos referidos artigos abaixo.

*"The parties may exclude the application of this Convention or, subject to article 12, derogate from or vary the effect of any of its provisions."*³² [CISG, Art.6, C. f. ANEXO 01]

*"Any provision of article 11, article 29 or Part II of this Convention that allows a contract of sale or its modification or termination by agreement or any offer, acceptance or other indication of intention to be made in any form other than in writing does not apply where any party has his place of business in a Contracting State which has made a declaration under article 96 of this Convention. The parties may not derogate from or vary the effect of this article."*³³ [Ibid., Art.12]

Um tema de suma importância, e que frequentemente causa tensão nas relações do comércio exterior trata do ressarcimento por perdas e danos. Tal tema é abordado pela CISG na sessão II do capítulo V, conforme pode ser observado abaixo, com destaque especial para os artigos 74, 75 e 77.

"Damages for breach of contract by one party consist of a sum equal

³² "As partes podem excluir a aplicação da presente Convenção ou, sob reserva das disposições do artigo 12, derrogar qualquer das suas disposições ou modificar-lhes os efeitos." [VIEIRA, 2010, Art. 6]

³³ "Qualquer disposição dos artigos 11 e 29, ou da segunda parte da presente Convenção que autoriza forma diversa da forma escrita, seja para a conclusão, modificação ou extinção por acordo, de um contrato de compra e venda, seja para toda proposta contratual, aceitação ou outra manifestação de vontade, não é aplicável, desde que uma das partes tenha o seu estabelecimento em um Estado contratante que tenha feito uma declaração nos termos do artigo 96 da presente Convenção. As partes não podem derrogar o presente artigo nem modificar-lhe os efeitos." [Ibid., Art. 12].

*to the loss, including loss of profit, suffered by the other party as a consequence of the breach. Such damages may not exceed the loss which the party in breach foresaw or ought to have foreseen at the time of the conclusion of the contract, in the light of the facts and matters of which he then knew or ought to have known, as a possible consequence of the breach of contract."*³⁴ [*Ibid.*, Art.74].

*"If the contract is avoided and if, in a reasonable manner and within a reasonable time after avoidance, the buyer has bought goods in replacement or the seller has resold the goods, the party claiming damages may recover the difference between the contract price and the price in the substitute transaction as well as any further damages recoverable under article 74."*³⁵ [*Ibid.*, Art.75].

*"A party who relies on a breach of contract must take such measures as are reasonable in the circumstances to mitigate the loss, including loss of profit, resulting from the breach. If he fails to take such measures, the party in breach may claim a reduction in the damages in the amount by which the loss should have been mitigated."*³⁶ [*Ibid.*, Art.77].

³⁴ "As perdas e danos decorrentes de uma violação ao contrato cometida por uma parte compreendem o prejuízo causado à outra parte, bem como os benefícios que esta deixou de receber em consequência da contravenção ao contrato. Estas perdas e danos não podem ser superiores à perda sofrida ou aos lucros cessantes que a parte faltosa previu ou deveria ter previsto no momento da conclusão do contrato como consequências possíveis da contravenção ao contrato, levando-se em conta os fatos dos quais ela tinha ou deveria ter tido conhecimento." [*Ibid.*, Art. 74].

³⁵ "Quando o contrato é rescindido e, de uma maneira razoável e em um prazo razoável após a rescisão, o comprador tenha procedido a uma compra de substituição ou o vendedor à uma venda compensatória, a parte que requer indenização por perdas e danos pode obter a diferença entre o preço do contrato e o preço da compra de substituição ou da venda compensatória, assim como qualquer outra indenização por perdas e danos que possa ser devida em virtude do artigo 74." [*Ibid.*, Art. 75].

³⁶ "A parte que invoca a violação ao contrato deve tomar as medidas razoáveis, tendo em vista as circunstâncias, para limitar a perda, aí compreendido o lucro cessante que resulte da contravenção ao contrato. Se ela não o fizer, a parte faltosa pode requerer uma redução da indenização por perdas e danos, correspondente ao montante da perda que a parte deveria ter evitado." [*Ibid.*, Art. 77].

*"This Convention does not apply to the liability of the seller for death or personal injury caused by the goods to any person."*³⁷ [*Ibid.*, Art. 5].

"For the purposes of this Convention:

(a) if a party has more than one place of business, the place of business is that which has the closest relationship to the contract and its performance, having regard to the circumstances known to or contemplated by the parties at any time before or at the conclusion of the contract;

*(b) if a party does not have a place of business, reference is to be made to his habitual residence."*³⁸ [*Ibid.*, Art.10].

O tema de juros referente ao atraso em pagamentos também é tratado pela CISG em seu Artigo 78.

*"If a party fails to pay the price or any other sum that is in arrears, the other party is entitled to interest on it, without prejudice to any claim for damages recoverable under article 74."*³⁹ [*Ibid.*, Art.78].

A CISG não se aplica à:

"This Convention does not apply to sales: (a) of goods bought for personal, family or household use, unless the seller, at any time before or at the conclusion of the contract, neither knew nor ought to have

³⁷ "A presente Convenção não se aplica à responsabilidade do vendedor pela morte ou lesões corporais causadas a quem quer que seja pelas mercadorias." [*Ibid.*, Art. 5].

³⁸ "Para os fins da presente Convenção: a) se uma parte tem mais de um estabelecimento, o estabelecimento a levar-se em consideração é aquele que tenha relação mais estreita com o contrato e sua execução, tendo em vista as circunstâncias conhecidas pelas partes ou por elas almejadas em algum momento antes ou quando da conclusão do contrato; b) se uma das partes não tem estabelecimento, sua residência habitual será, para este efeito, levada em consideração." [*Ibid.*, Art. 10].

³⁹ "Se uma parte não pagar o preço ou qualquer outra soma devida, a outra parte tem direito a perceber juros sobre essa soma, sem prejuízo da indenização por perdas e danos que ela estaria autorizada a requerer em razão do artigo 74." [*Ibid.*, Art. 78].

*known that the goods were bought for any such use; (b) by auction; (c) on execution or otherwise by authority of law; (d) of stocks, shares, investment securities, negotiable instruments or money; (e) of ships, vessels, hovercraft or aircraft; (f) of electricity."*⁴⁰ [*Ibid.*, Art. 2].

*"This Convention does not apply to contracts in which the preponderant part of the obligations of the party who furnishes the goods consists in the supply of labour or other services."*⁴¹ [*Ibid.*, Art. 3 parágrafo 2].

Observa-se que o Brasil tardou a ratificar a CISG, fato que será analisado na seguinte parte deste estudo. O estudo da vinculação do Brasil à Convenção é relevante uma vez que tal vínculo pode produzir, sobretudo em sua fase púbere, impactos significativos resultantes da implementação do novo regime, que entrou em vigor a partir de 1º de abril de 2014, cuja ratificação em âmbito doméstico será analisada a seguir.

⁴⁰ "A presente Convenção não rege as vendas: a) de mercadorias compradas para uso pessoal, familiar ou doméstico, a menos que o vendedor, em algum momento antes da conclusão do contrato ou no momento da conclusão deste, não soube e não devesse saber que estas mercadorias seriam compradas para tal uso; b) em leilão; c) sob penhora ou por qualquer outra forma por autorização judicial; d) de valores mobiliários, títulos de crédito e moedas; e) de navios, barcos, aerobarcos e aeronaves; f) de eletricidade." [*Ibid.*, Art. 2].

⁴¹ "A presente Convenção não se aplica aos contratos em que a parte preponderante da obrigação do contratante que fornece as mercadorias consista em um fornecimento de mão-de-obra ou de outros serviços." [*Ibid.*, Art. 2].

4.2 O Processo de Vinculação ao Brasil

4.2.1 A negociação como jogo em dois níveis

A vinculação da CISG ao Brasil teve início no processo de negociação internacional no âmbito da UNCITRAL no final dos anos 1970. Na ocasião da 12ª sessão do grupo de trabalho realizada em abril de 1980, consagrou-se a adoção da CISG, conforme exposto previamente.

Uma negociação em âmbito internacional configura a primeira fase de um processo vinculatório, ao qual segue-se a assinatura do instrumento em questão. Vale ressaltar, que a participação de um estado no processo de negociação não o vincula *per se*. A assinatura é, portanto, um gesto dos respectivos estados sinalizando sua intenção em vincular-se ao ato internacional. Como regra geral, a assinatura não gera o vínculo obrigacional; trata-se de um ato político.

O Artigo 84 da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988⁴² (CF), em seus incisos VII e VIII determina que compete privativamente ao presidente da república manter relações com estados estrangeiros e acreditar seus representantes diplomáticos [CF; 1988; Art. 84 – VII], assim como celebrar tratados, convenções e atos internacionais, sujeitos a referendo do congresso nacional [*Ibid.*, inciso VIII], o que se configura em característica específica de países presidencialistas.

Assim, a atividade parlamentar, nomeadamente no caso brasileiro, faz-se imprescindível no processo de vinculação que não pode ser conduzido pelo poder executivo de maneira isolada. O artigo 49 da CF,⁴³ em seu inciso I, determina que é de competência exclusiva do Congresso Nacional resolver definitivamente sobre tratados, acordos ou atos internacionais que acarretem encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional. [*Ibid.*; Art. 49 – I].

⁴² Vide ANEXO 04.

⁴³ Vide ANEXO 03.

Portanto, após o processo de negociação cuja representação decorre sob a égide do poder executivo, tem início a segunda etapa do processo vinculatório, que consiste na aprovação do poder legislativo, neste caso, pelo parlamento brasileiro.

Com efeito, o processo de negociação que teve início já com a participação do Brasil na redação da convenção – muito embora não tenha produzido vínculo na época – teve continuidade com líderes que se engajaram no processo, ainda no nível internacional, culminando na consideração pelo órgão legislativo em âmbito doméstico, cuja exposição segue.

4.2.2 Aprovação pelo legislativo

"A apreciação de tratado internacional pelo Congresso Nacional, que se segue ao envio da mensagem do Presidente da República, é, como regra geral, etapa essencial e imprescindível para a assunção de compromisso do Brasil na ordem jurídica internacional. Trata-se do atendimento da exigência ditada pela diretriz democrática de que só ao povo, por meio de sua representação política, é dado o direito de dispor da soberania nacional pactuando internacionalmente."
[DALLARI; 2003; p. 89-90].

No Brasil, a submissão ao parlamento indica, portanto, compromisso inegável com o processo democrático nacional. Por sua vez, o artigo 47 estabelece que salvo disposição constitucional em contrário, as deliberações de cada Casa e de suas Comissões serão tomadas por maioria dos votos, presente a maioria absoluta de seus membros. [CF; 1988; Art. 47]. Assim, para ser aprovado, o ato internacional deve passar compulsoriamente pelas duas casas do Congresso Nacional, representantes do poder legislativo, ou seja, pela Câmara de Deputados e pelo Senado Federal.

Assim, no dia 15 de dezembro de 2009, no Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) acordou-se submeter ao legislativo a proposta de adesão à CISG. A

primeira casa legislativa a acompanhar o processo de vinculação da CISG foi a Câmara de Deputados. O processo de análise da matéria teve início no dia 8 de novembro de 2010, quando o poder executivo submeteu o texto da CISG ao plenário da casa legislativa por meio da MSC⁴⁴ 636/2010,⁴⁵ seguido de nota técnica da CAMEX⁴⁶ que apresenta razões favoráveis à adesão do Brasil ao regime internacional.

Dando sequência à processualística legislativa, a proposta foi encaminhada do plenário à coordenação de comissões permanentes para publicação, e posteriormente encaminhada à Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional onde tramitou por seis meses, a partir de 10 de novembro de 2010. Em 17 de maio de 2011 foi apresentado, pelo relator Deputado Roberto Lucena, parecer pela aprovação,⁴⁷ que seguiu-se à reunião deliberativa da comissão que finalmente aprovou o parecer em 18 de maio de 2011.⁴⁸ Por conseguinte, a Mesa Diretora da Câmara dos Deputados transformou a proposta no Projeto de Decreto Legislativo de Acordos (PDC) nº 222, de 2011, dando início à segunda fase da aprovação ainda no âmbito da Câmara dos Deputados, encaminhando⁴⁹ o assim chamado PDC 222 de 2011 à Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio.

Essa última comissão designou como relator o deputado João Maia que apresentou parecer em 13 de setembro de 2011,⁵⁰ aprovado por unanimidade pela dita comissão. O passo seguinte configurou-se pela atuação da Comissão de Justiça e de Cidadania, portanto a terceira a analisar o processo, nomeando o Deputado Gabriel Guimarães como relator responsável pela elaboração do respectivo parecer, aprovado decorrido um mês do respectivo desígnio. Previamente fora apresentado pelo citado parlamentar com pronunciamento favorável pela consitucionalidade, juridicidade e técnica legislativa,⁵¹ dando-lhe subsequente

⁴⁴ Mensagem de Acordos, convênios, tratados e atos internacionais.

⁴⁵ Vide ANEXO 05 – Ato Vinculatório Nr. 1.

⁴⁶ Vide ANEXO 06 – Ato Vinculatório Nr. 2.

⁴⁷ Vide ANEXO 07 – Ato Vinculatório Nr. 3.

⁴⁸ Vide ANEXO 08 – Ato Vinculatório Nr. 4.

⁴⁹ Vide ANEXO 09 – Ato Vinculatório Nr. 5.

⁵⁰ Vide ANEXO 10 – Ato Vinculatório Nr. 6.

⁵¹ Vide ANEXO 11 – Ato Vinculatório Nr. 7.

redação final, ressaltando eventuais ajuste no âmbito do artigo 49, inciso I CF.⁵² Posteriormente, a Mesa Diretora da Câmara dos Deputados remeteu a matéria ao Senado Federal, dando início, ao trâmite no âmbito da segunda casa legislativa.

No Senado Federal,⁵³ a Comissão de Relações Exteriores, presidida pelo ex-presidente da república Fernando Collor, designou em 19 de abril de 2012 o senador Francisco Dornelles como relator, cujo parecer foi encaminhado⁵⁴ pela subsecretaria de coordenação legislativa desta casa, aprovando, por fim, o projeto em sessão de 16 de outubro de 2012. O presidente do Senado, também ex-presidente da república, José Sarney, remeteu, por sua vez, ofício a três destinos distintos, primeiramente à Ministra de Estado Chefe da Casa Civil, participando à presidente Dilma Rousseff promulgação do decreto legislativo 538/12; o segundo ao primeiro-secretário da Câmara dos Deputados, e o terceiro ao Ministro de Estado das Relações Exteriores, encaminhando o autógrafo à promulgação do referido decreto, promulgado conclusivamente em 19 de outubro de 2012.⁵⁵ [SENADO FEDERAL, 2012].

Portanto, o processo de vinculação da CISG no âmbito do poder legislativo perdurou por pouco menos de dois anos, tendo recebido parecer de 4 parlamentares, de quatro partidos políticos distintos, avaliado por duas casas legislativas, sujeito à conferência de três comissões distintas, quais sejam órgãos técnicos propositivos, e encaminhado por dois ex-presidentes da república, que hoje desempenham funções parlamentares.

⁵² Vide ANEXO 11 – Ato Vinculatório Nr. 8.

⁵³ Vide ANEXO 12 – Trâmite do Processo Vinculatório da CISG no Senado Federal.

⁵⁴ Vide ANEXO 13 – Ato Vinculatório Nr. 9.

⁵⁵ Vide ANEXO 14 – Ato Vinculatório Nr. 10.

ILUSTRAÇÃO 07 - PROCESSO DE TRAMITAÇÃO DA CISG NA CÂMARA DE DEPUTADOS

Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional

PROCESSO DE TRAMITAÇÃO NA CÂMARA DE DEPUTADOS	
Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional	
08/11/2010	Plenário (PLEN) Apresentação da Mensagem de Acordos, convênios, tratados e atos internacionais n. 636/2010, pelo Poder Executivo, que: "Submete à apreciação do Congresso Nacional o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional"
08/11/2010	Coordenação de Comissões Permanentes (CCP) Publicação inicial no DCD do dia 09/11/10 PÁG 41479 COL 01.
10/11/2010	Mesa Diretora da Câmara dos Deputados (MESA) Às Comissões de Relações Exteriores e de Defesa Nacional; Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio e Constituição e Justiça e de Cidadania (Art. 54 RICD) Proposição Sujeita à Apreciação do Plenário Regime de Tramitação: Prioridade. DCD do dia 11/11/10, PÁG 42460 COL 02.
10/11/2010	Coordenação de Comissões Permanentes (CCP) Publicação do despacho no DCD do dia 11/11/2010. DCD do dia 11/11/10, PÁG 42460 COL 02.
11/11/2010	Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional (CREDN) Recebimento pela CREDN.
17/11/2010	Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional (CREDN) Designado Relator, Dep. Luiz Carlos Hauly (PSDB-PR)
09/02/2011	Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional (CREDN) Devolvida sem Manifestação.
22/03/2011	Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional (CREDN) Designado Relator, Dep. Roberto de Lucena (PV-SP)
17/05/2011	Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional (CREDN) Apresentação do Parecer do Relator n. 1 CREDN, pelo Deputado Roberto de Lucena (PV-SP). Parecer do Relator, Dep. Roberto de Lucena (PV-SP), pela aprovação.
18/05/2011	Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional (CREDN) 10:00 Reunião Deliberativa Ordinária Aprovado o Parecer.
09/08/2011	Mesa Diretora da Câmara dos Deputados (MESA) Transformada no Projeto de Decreto Legislativo nº 222, de 2011.
Fonte: Câmara dos Deputados 2014.	

ILUSTRAÇÃO 08 - PROCESSO DE TRAMITAÇÃO DA CISG NA CÂMARA DE DEPUTADOS

Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio

PROCESSO DE TRAMITAÇÃO NA CAMÂRA DOS DEPUTADOS	
Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio	
18/05/2011	Plenário (PLEN) Apresentação do Projeto de Decreto Legislativo de Acordos, tratados ou atos internacionais n. 222/2011, pela Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional, que: "Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional".
18/05/2011	Mesa Diretora da Câmara dos Deputados (MESA) Recebido o Of. nº 37/2011
18/05/2011	Coordenação de Comissões Permanentes (CCP) Publicação inicial no DCD do dia 19/05/11 PÁG 24470 COL 01.
25/05/2011	Mesa Diretora da Câmara dos Deputados (MESA) Às Comissões de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio e Constituição e Justiça e de Cidadania (Art. 54 RICD) Proposição Sujeita à Apreciação do Plenário Regime de Tramitação: Urgência.
25/05/2011	Coordenação de Comissões Permanentes (CCP) Publicação do despacho no DCD do dia 26/05/2011
31/05/2011	Coordenação de Comissões Permanentes (CCP) Encaminhada à publicação. Avulso Inicial
09/08/2011	Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJC) Recebimento pela CCJC.
09/08/2011	Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio (CDEIC) Recebimento pela CDEIC.
10/08/2011	Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio (CDEIC) Designado Relator, Dep. João Maia (PR-RN)
13/09/2011	Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio (CDEIC) Apresentação do Parecer do Relator n. 1 CDEIC, pelo Deputado João Maia (PR-RN). Parecer do Relator, Dep. João Maia (PR-RN), pela aprovação.
21/09/2011	Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio (CDEIC) 09:00 Reunião Deliberativa Ordinária. Aprovado por Unanimidade o Parecer.
28/09/2011	Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJC) Designado Relator, Dep. Gabriel Guimarães (PT-MG)
05/10/2011	Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJC) Apresentação do Parecer do Relator n. 1 CCJC, pelo Deputado Gabriel Guimarães (PT-MG). Apresentação do Parecer do Relator n. 1 CCJC, pelo Deputado Gabriel Guimarães (PT-MG). Parecer do Relator, Dep. Gabriel Guimarães (PT-MG), pela constitucionalidade, juridicidade e técnica legislativa.

Continuação

- 25/10/2011** **Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJC)**
14:30 Reunião Deliberativa Ordinária.
Aprovado o Parecer.
- 27/10/2011** **Coordenação de Comissões Permanentes (CCP)**
Parecer recebido para publicação.
- 03/11/2011** **Coordenação de Comissões Permanentes (CCP)**
Encaminhada à publicação. Parecer da Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania publicado no DCD de 04/11/11 PÁG 59973 COL 02, Letra A.
- 08/03/2012** **Plenário (PLEN)**
09:00 Sessão - Deliberativa
Discussão em turno único (Sessão Extraordinária - 09:00).
Encerrada a discussão.
Votação em turno único.
Aprovado o Projeto de Decreto Legislativo nº 222, de 2011.
Votação da Redação Final.
Aprovada a Redação Final assinada pelo Relator, Dep. Gabriel Guimarães (PT/MG).
A matéria vai ao Senado Federal (PDC 222-B/2011).
DCD 08/03/11 PAG 6029 COL 02.
- 16/03/2012** **Mesa Diretora da Câmara dos Deputados (MESA)**
Remessa ao Senado Federal através do Of. nº 81/2012/PS-GSE.
- 18/10/2012** **Mesa Diretora da Câmara dos Deputados (MESA)**
Transformado no Decreto Legislativo 538/2012. DOU 19/10/12 PÁG 04 COL 01.
DCD 19/10/12 PÁG 33955 COL 01.
- 19/10/2012** **Mesa Diretora da Câmara dos Deputados (MESA)**
Recebimento do Ofício nº 2.013/12 (SF) encaminhando autógrafo promulgado.

Fonte: Câmara dos Deputados 2014.

4.2.3 Da Ratificação à Vigência

Em seguida ao referendo do Congresso Nacional, que cumpriu sua atribuição determinada pelo Artigo 49, inciso I da CF [CONSTITUIÇÃO FEDERAL; 1988, art. 49-1], deliberando a favor do regime internacional abarcado pela CISG, cabe ao poder executivo duas incumbências adicionais, a ratificação *per se* junto ao regime originário do ato internacional, assim como a promulgação interna do ato, conforme vislumbrado pelo artigo 84, inciso VIII da CF. [CONSTITUIÇÃO FEDERAL; 1988, art. 84-VIII]. Depara-se aqui novamente com a dualidade do processo decisório, abarcado pela teoria dos jogos em dois níveis.

"Uma vez aprovado pelo Congresso Nacional, habilita-se o Presidente da República a proceder ao ato de ratificação ou adesão, que terá por consequência a consumação do vínculo concertado na esfera internacional, bem como promulgar o texto convencional, posteriormente à ratificação ou à adesão; caso ele já esteja em vigor internacionalmente, fazendo-o por via de decreto, para que produza efeitos na ordem jurídica interna."[DALLARI; 2003, p. 90]

A ratificação configura a confirmação do gesto de assinatura do ato original, neste caso da Convenção de 1980. Trata-se de um comunicado emanado da presidência da república, confirmando a assinatura do estado como membro do regime, vinculando-se à convenção internacional. No caso da CISG, trata-se da adesão ao regime, uma vez que o Brasil não assinou a convenção, conforme estabelecido acima. Tal comunicado ocorreu mediante a notificação de depósito, indicando a adesão do Brasil, no dia 4 de março de 2013, junto à representação das Nações Unidas em Nova Iorque. [ILUSTRAÇÃO 09].

ILUSTRAÇÃO 09 – NOTIFICAÇÃO DE DEPÓSITO DA CISG JUNTO ÀS NAÇÕES UNIDAS

POSTAL ADDRESS—ADRESSE POSTALE: UNITED NATIONS, N.Y. 10017
CABLE ADDRESS—ADRESSE TELEGRAPHIQUE: UNATIONS NEWYORK

Reference: C.N.177.2013.TREATIES-X.10 (Depositary Notification)

UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE
INTERNATIONAL SALE OF GOODS
VIENNA, 11 APRIL 1980

BRAZIL: ACCESSION

The Secretary-General of the United Nations, acting in his capacity as depositary,
communicates the following:

The above action was effected on 4 March 2013.

The Convention will enter into force for Brazil on 1 April 2014 in accordance with its article
99 (2) which reads as follows:

"When a State ratifies, accepts, approves or accedes to this Convention after the deposit of the
tenth instrument of ratification, acceptance, approval or accession, this Convention, with the exception
of the Part excluded, enters into force in respect of that State, subject to the provisions of paragraph (6)
of this article, on the first day of the month following the expiration of twelve months after the date of
the deposit of its instrument of ratification, acceptance, approval or accession."

4 March 2013

A handwritten signature in dark ink, appearing to be "J.G.W.", is written over the date.

Attention: Treaty Services of Ministries of Foreign Affairs and of international organizations concerned.
Depositary notifications are issued in electronic format only. Depositary notifications are made available to
the Permanent Missions to the United Nations in the United Nations Treaty Collection on the Internet at
<http://treaties.un.org>, under "Depositary Notifications (CNs)". In addition, the Permanent Missions, as well
as other interested individuals, can subscribe to receive depositary notifications by e-mail through the Treaty
Section's "Automated Subscription Services", which is also available at <http://treaties.un.org>.

Em conformidade com o artigo 99(2) da CISG, após o depósito do instrumento de adesão à convenção, a mesma entrará em vigor para o estado depositário no primeiro dia do mês seguinte ao período de 12 meses subsequente à data de entrega. Consequentemente, no caso do Brasil, o depósito foi realizado em 4 de março de 2013; decorridos 12 meses, a CISG entrou em vigor para o Brasil no primeiro dia do mês subsequente, ou seja, a partir de 1º de abril de 2014.

"When a State ratifies, accepts, approves or accedes to this Convention after the deposit of the tenth instrument of ratification, acceptance, approval or accession, this Convention, with the exception of the Part excluded, enters into force in respect of that State, subject to the provisions of paragraph (6) of this article, on the first day of the month following the expiration of twelve months after the date of the deposit of its instrument of ratification, acceptance, approval or accession."[CISG, Art. 99-2, C. f. ANEXO 01]

O compromisso interno de cunho conclusivo do processo de vinculação consiste na vigência para o estado, e ocorre quando a convenção já está em vigor internacionalmente. Assim, o decreto presidencial de promulgação assinala a data de entrada em vigor do tratado do ato internacional em território nacional. A edição e publicação do decreto, portanto, só deve ocorrer após a entrada em vigor do tratado para o Brasil na esfera internacional; no caso da CISG, a partir de 1º de abril de 2014. Isto por imperativo de ordem lógica, pois não seria possível determinar a entrada em vigor no território nacional de tratado que ainda não estivesse em vigor para o Brasil.

Concluída a processualística da vinculação do estado brasileiro à CISG, o próximo seguimento analisará o processo à luz da TJ, especificamente, em dois níveis.

5.0 Aplicação de Jogos à análise de regimes globais

O Brasil não foi um dos signatários da CISG em 1980, muito embora o país estivesse representado naquele momento como um dos membros integrantes do grupo de trabalho para a elaboração da convenção;⁵⁶ além disso, também integrou o comitê de redação da CISG.⁵⁷ Naquele momento, o país adotou uma posição de ceticismo em relação ao regime mercantil abarcado pelas Nações Unidas. Interessa notar que entre os estados integrantes tanto do grupo de trabalho como do comitê redator, o Reino Unido não foi signatário e nem ratificou a CISG, e o Brasil somente o fez em 2013.

A TJ aplicada às Relações Internacionais, conforme existe hoje, se limita a constatar a existência das relações de poder, onde forças opostas cooperam ou não em diferentes estágios do processo. No caso específico acima, a constatação se restringiria ao reconhecimento da negociação em dois níveis no processo de ratificação, delimitando o papel dos negociadores vis-à-vis a UNCITRAL, por um lado, e com os representantes da política doméstica, do outro, por exemplo no Congresso Nacional, como observado anteriormente.

Putnam afirma que a única limitação do processo de ratificação configura-se no fato de ambos os lados terem que ratificar um mesmo regime ou ato internacional. Um primeiro acordo estabelecido no nível I não poderia receber emendas no nível II. "[...] *Final ratification must be simply voted up or down; any modification to the Level I agreement counts as a rejection, unless that modification is approved by all other parties to the*

⁵⁶ Os estados integrantes do grupo de trabalho foram inicialmente Brasil, Estados Unidos, França, Gana, Hungria, Itália, Irã, Japão, México, Noruega, Quênia, Reino Unido, Tunísia e União Soviética. Posteriormente também se juntaram ao grupo Áustria, Filipinas, Serra Leoa e Tchecoslováquia. O grupo de trabalho também contou com a participação de organizações internacionais, entre elas o UNIDROIT, a Conferência da Haia sobre Direito Internacional Privado, a CCI, a CEE, o COMECON e a OEA.[HONNOLD, 1999, nota 10, cap. I].

⁵⁷ Os países selecionados para o comitê de redação foram Brasil, Chile, China, Coreia, Equador, Egito, Finlândia, França, Líbia, Singapura, Tchecoslováquia, União Soviética e Zaire. O presidente da comitê foi Warren Khoo de Singapura.[Ibid., nota 13, cap. 1].

agreement"⁵⁸ [PUTNAM; 1988, p. 437], o que torna o processo de ratificação, em uma negociação multilateral de grandes proporções, simplesmente inviável. Note-se que a CISG, especificamente, permite que os estados vinculantes excluam parcialmente a aplicação da convenção.⁵⁹

No entanto, esta certamente não é a única limitação do conceito criado por Putnam em sua teoria em dois níveis. O conceito, amplamente utilizado nas Relações Internacionais, reflete a limitação de uma teoria puramente descritiva, constatatória e observacional. Descritiva, ao expor detalhadamente um acontecimento ou uma série específica de eventos; constatatória, ao tomar conhecimento dos mesmos; e, observacional pela sua natureza contemplatória à distância. É certo que a presente tese não tem o intuito de desqualificar a validade e relevância de tais tipos de estudo; *au contraire*, a contribuição de Putnam é irrefutável. As Relações Internacionais, todavia, carecem de modelos que possam ir além do factual, que permitam a utilização de métricas que tenham por objetivo propiciar o acesso a graus e medidas de validade, métricas que sejam indicadoras de diretrizes. Entre as ciências sociais não aplicadas, as Ciências Políticas possivelmente fazem maior uso de métricas no estudo de estratégias de jogo, ao observar processos eleitorais, como o comportamento do eleitorado, frequentemente com o emprego da estatística para medir possíveis resultados e tendências. A TJ aplicada à economia também permite uma análise métrica de estratégia de jogos de soma zero ou soma diferente de zero, assim como tendências e pontos de equilíbrio, conforme visto anteriormente.

Já nas Relações Internacionais o mesmo não é observado, ou não é suficientemente observado. A constatação prévia, qual seja, a não ratificação do Brasil e do Reino Unido de um regime amplamente aceito por outros estados-membros participantes das Nações Unidas,

⁵⁸ " [...] a ratificação final deve simplesmente receber votos a favor ou contra; qualquer modificação ao acordo do nível I conta como uma rejeição, a menos que tal modificação seja aprovada por todas outras partes integrantes do acordo".

⁵⁹ "The parties may exclude the application of this Convention or, subject to article 12, derogate from or vary the effect of any of its provisions." [CISG, 1980, Art. 6]. As parte podem excluir a aplicação desta Convenção ou, sujeito ao artigo 12, derrogar qualquer das suas disposições ou modificar seus efeitos.

quatro décadas após sua entrada em vigor, permite-nos – com base nos modelos atuais, como os jogos em dois níveis – determinar as dificuldades da estratégia de negociação entre os atores envolvidos. Tal fato não nos permite, no entanto, medir o coeficiente de sucesso ou insucesso de uma negociação, o que pode ser vital em estratégias de negociação futura, seja para os atores a favor, como para os atores contra o processo de ratificação.

Considere-se a ilustração abaixo, que indica uma curva de indiferença política para negociações envolvendo duas questões negociáveis, ou seja envolvendo mais do que uma área, produto ou ponto de interesse, uma importante contribuição da teoria em dois níveis de Putnam.

ILUSTRAÇÃO Nr. 10 – Curva de indiferença vinculatória em dois níveis

Fonte: [PUTNAN, 1988, p. 447]

Pressupõe-se aqui dois resultados A e B . A ilustração representa um acordo envolvendo dois temas a serem negociados, indicando que o chefe negociador se depara com uma negociação dupla, por exemplo dois produtos diferentes, um agrícola A e um industrial B . O resultado preferido para a indústria A é o canto superior direito (A_M). Segundo Putnam, cada curva côncava em direção ao ponto A_M representa um *tradeoff* possível entre os negociadores de A e B e seus respectivos interesses. As curvas em negrito A_1-A_2 representam o apoio mínimo necessário para a ratificação de A , com o apoio do lobby agrícola, e a área superior esquerda indica o *win-set* de A , ou seja o coeficiente de aceitação das demandas do nível I no âmbito do nível II, em relação à A . Por outro lado, B_1-B_2 representa os resultados minimamente passíveis de ratificação por B , com apoio dos representantes da indústria. A área central entre A_1-A_2 e B_1-B_2 representa o conjunto de possíveis acordos entre ambos. [PUTNAN, 1988, p. 446].

O objetivo de tal aplicação é constatar a existência e o comportamento de negociadores em uma negociação multitemática, em dois níveis. Inobstante sua validade, ressalta-se que tal modelo pode ir ainda mais além da constatação, uma vez que a estratégia de jogo deve ter a capacidade de prever as chances de ganhar, ou perder menos, de acordo com a estratégia do ator. Por exemplo, denomine-se a área central entre A_1-A_2 e B_1-B_2 como C_{AB} . Um grupo de estrategistas, tendo conhecimento da C_{AB} poderia, por exemplo, calcular suas estratégias individuais, em jogo de informação perfeita, de maneira a dilatar a área a seu favor o *win-set* de suas negociações.

O objetivo do modelo acima é a ratificação. Todavia, é importante salientar que a ratificação *per se* não é um medidor de sucesso. É imaginável uma situação onde um estado ratifique um acordo que seja prejudicial para seus cidadãos. Assim, se a única métrica for a constatação da ratificação ou não ratificação, não se fala de uma estratégia complexa, mas sim de uma estratégia míope, onde o objetivo é somente o meio e não o fim. O acesso a informações aliado a um modelo que permita a métrica de resultados, é muito mais útil a longo prazo, uma

vez que permite a compreensão e o alcance do objeto de estudo, ou uma porção mais significativa deste.

No caso da CISG, por exemplo, a ratificação ocorreu por forte pressão dos grupos lobistas interessados na ratificação da mesma. Os negociadores no nível I são os mesmos negociadores no nível II, e defendem obviamente seus interesses individuais ou os interesses de sua classe, traçando estratégias *pro domo sua*, ou seja, em causa própria. É evidente que o jogo do comércio internacional não é um de altruísmo. Portanto, a estratégia dos líderes da negociação em prol da CISG era alcançar a ratificação da convenção, e assim se empenharam ou empenhariam até consegui-la. Vale ressaltar que tal constatação não está imbuída de um julgamento de valores, se a CISG realmente será benéfica ou não para o Brasil, ou mesmo se as negociações terão resultados positivos em âmbito doméstico. Trata-se apenas de exemplificar o processo. Tal observação poderia se aplicar ao caso inverso, *ipsis litteris*, do Reino Unido que não ratificou a CISG até o presente momento. Não o fez pois seus negociadores, grupos de interesse locais, opõem-se à ratificação temendo uma perda da fatia de seu mercado doméstico, uma vez que a utilização dos serviços de resolução de conflitos pela Lei Inglesa representa um volume relevante de negócios para a comunidade de juristas britânicos. [DAMIANI, 2010, p. 260]. Ou seja, a não ratificação resta em uma estratégia específica, que beneficia um grupo de pessoas, todavia, não se sabe se tais benefícios são igualmente compartilhados mais amplamente em caráter doméstico. Pode ser que sim – como pode ser que não.

Assim, métricas que permitam contemplar resultados após uma possível ratificação para os diferentes atores, teriam maior sustentabilidade estratégica, ao menos no âmbito doméstico. O desenvolvimento deste nível complementar nos jogos de dois níveis, pode ser denominado como o terceiro nível de análise, qual seja os resultados, ou melhor a métrica dos resultados – como medir os efeitos de uma dada estratégia.

Onde:

- W_R = *win-set* de ratificação
 C_R = custo do processo ratificação
 P_R = percurso da ratificação medido em tempo decorrido
 ∂ = grau da estratégia

Demonstração:

O *win-set* de ratificação W_R consiste no conjunto de todos os acordos internacionais com potencial de serem aprovados em âmbito doméstico, ou seja, em uma democracia presidencialista, teriam o apoio do parlamento, e pode ser medido como uma variável numérica ordinal, ou seja, um valor fixo diretamente correspondente à quantidade de acordos ratificáveis.

O custo do processo de ratificação C_R pode ser medido em termos de variação de comércio, ou seja, um valor relativo, expressando o logaritmo de variação direcionado à geração de comércio, conforme apresentado previamente no capítulo 3, e descrito abaixo:

$$C_R = \log M_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \log(GDP_{it} GDP_{jt}) + \beta_2 \log d_{ij} + \beta_3 WTO_{ijt} + \beta_4 X_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

O percurso de ratificação P_R , é um indicador do tempo necessário para a obtenção de um *win-set* W_R em função do custo C_R para a ratificação de um acordo, ou um *package-deal* (vide 3.2.1).

$$(P_R')^2 = (C_R')^2 + (W_R')^2$$

O grau de estratégia ∂ é medido em função do grau de sacrifício fruto de negociação específica para a obtenção dos resultados desejados, que pode ser medido em função do custo, tempo ou valor numérico ordinal do *win-set* de ratificação, da seguinte maneira:

$$\partial' = \frac{c'}{p'}$$

ou

$$\partial' = \frac{w'}{p'}$$

respectivamente.

Prova:

Ressalva seja feita, conforme mencionado anteriormente, que a demonstração acima, não tem o objetivo de determinar conclusivamente as diretrizes para o cálculo de estratégias de jogos em três níveis; mas sim, de evidenciar a exequibilidade elementar da aplicação de métricas às estratégia de negociação; ou seja, a gênese de um terceiro nível, associado à teoria original em dois níveis, permitindo, possivelmente, por um lado mensurar resultados, e por outro, inferir regras a partir de estratégias em congruência com a teoria do design de mecanismo.⁶⁰

Tal modelo apresenta vantagens e desvantagens. As desvantagens residem na necessidade de exclusão de variáveis o que, involuntariamente, pode afetar o valor final do grau de estratégia, por exemplo, ao produzir um valor relativo fora da curva, passível de produzir erro inaceitável no logaritmo de variação de comércio. Um possível obstáculo adicional de tal modelo gravitacional estatístico pode ser a oposição à sua aplicação pelos puristas da teoria dos jogos. Com respeito às vantagens, ressalta-se a necessidade atual de desdobramento, ou mesmo expansão, dos jogos em dois níveis nas Relações Internacionais, de maneira a permitir a inclusão de métricas que permitam mensurar o resultado de processos e estratégias de negociação. *Ceteres paribus, virtus tentamine gaudet.*

⁶⁰ Também conhecida como teoria dos jogos reversa de Leonid Hurwicz, Eric Maskin e Roger Myerson, vide capítulo 2.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após longo período de ceticismo em relação à adesão aos regimes internacionais que regulam relações mercantis, observa-se uma tendência contemporânea do estado brasileiro em adequar-se a regimes mercantis elencados na estrutura das Nações Unidas. Nesse sentido vale ressaltar (i) a lei nacional da arbitragem, a qual não distingue entre controvérsias no âmbito nacional e internacional; (ii) a vinculação à Convenção de Nova Iorque para o reconhecimento e a execução de sentenças arbitrais estrangeiras; e, por fim, (iii) a vinculação à CISG – estas duas últimas recentemente ratificadas pelo Brasil, quase quarenta anos após sua adoção sob a égide das Nações Unidas, em 2002 e 2013 respectivamente. Constata-se, assim, uma curva ascendente de integração aos processos decisórios globais.

A pergunta inicial desta tese é: a Teoria dos Jogos – tal qual utilizada hodiernamente nas Relações Internacionais – é suficiente, para explicar estratégias e prever resultados provenientes da tomada decisões em processos de negociação transnacional?

Conclui-se que no âmbito estudado neste manuscrito, qual seja a Teoria dos Jogos em dois níveis, aplicada ao processo de ratificação entre os níveis I e II, o internacional e doméstico, a TJ é sim suficiente para a compreensão de estratégias até o ponto da ratificação de acordos entre atores domésticos e internacionais; no entanto, se os atores estiverem interessados em entender e prever resultados posteriores à ratificação *per se*, a aplicação de jogos em dois níveis mostra-se insuficiente.

Sugere-se, portanto, a incorporação de um terceiro nível de análise, onde além do caráter observacional intrínseco às negociações internacionais, já contemplado pelos níveis um e dois, abrir-se-á um campo – necessário e pouco explorado – para o estudo tanto da causalidade direta como da causalidade reversa nos processos de tomada de decisão em âmbito doméstico.

Com efeito, o desenvolvimento de um modelo tridimensional de jogos pode contribuir à criação de métricas nos processos decisórios, com demonstrada utilidade para as Relações Internacionais.

REFERÊNCIAS

BUCHANAN, Allen & KEOHANE, Robert. "The legitimacy of global governance institutions". *Ethics & International Affairs*, vol. 20, no 4, December 2006, pp. 405-437.

CARNEGIE COUNCIL on Ethics and International Affairs. *The Impact of Corporations on Global Governance*, New York: Carnegie Council, 2004.

CÂMARA DOS DEPUTADOS. Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional. 54^a Legislatura - 1^a Sessão Legislativa Ordinária. *Ata da 12^a reunião ordinária deliberativa realizada em 18 de maio de 2011*. Disponível em <http://www.camara.gov.br/internet/ordemdodia/integras/873264.htm>. Acesso em 24/05/2014.

CAVES, Richard, "The Multinational Enterprise as an Economic Organization", pp. 145-155, em FRIEDEN, Jeffrey & LAKE, David. *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*. New York: Routledge, 2000, cap. 9.

COICAUD, Jean-Marc. "International Organizations, the Evolution of International Politics, and Legitimacy" em *The Legitimacy of International Organizations*, edited COICAUD, Jean-Marc & Heiskanen, Veijo (Eds.) New York: United Nations University Press, 2001, p. 519-552.

DAHL, Robert. "Can International Organizations be democratic? A Skeptic's View" em SHAPIRO, Ian & HACKER-CORDON, Casiano (eds.). *Democracy's Edges*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999, pp. 19-40.

DALLARI, Pedro. *Constituição e tratados internacionais*. São Paulo: Saraiva. 2003.

DAMIANI, Gerson. "Game Theory in Contemporary International Commercial Law: the CISG and its potential ratification by Brazil and the United Kingdom" in ROTH, Marianne &

GEISTLINGER, Michael. *Yearbook on International Arbitration*, vol. I. Viena: Neuer Wissenschaftlicher Verlag, 2010, p. 255-265.

DIXIT, Avinash; Nalebuff, Barry. *Strategic Thinking*. New York: Norton, 1991. p. ix.

DOUGHERTY, James; PFALTZGRAFF, Robert. *Contending Theories of International Relations*. New York: Logman, 2001.

EU DOCUMENTS. Disponível em <http://ec.europa.eu/governance/docs/doc5_fr.pdf>. Acesso em 17/05/2014.

FERREIRA MENEZES, Clarice. "Cooperação internacional e patrimônio mundial", *Revista Brasileira de História & Ciências Sociais*, vol. II, nr. 3, julho de 2010.

FRÉCHET, Maurice. "Commentary on the three notes of Emile Borel" in *Econometrica*, The Econometric Society, Vol. 21, nr. 1, 01/1953, pp. 118-124.

GOLDSTEIN, Judy ; RIVERS, Douglas, TOMZ, Michael. "Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade", *International Organization*, vol. 61, Winter 2007, pp. 37-67.

HERMANN, Edward. *Considerações sobre o Teorema de Zermelo sobre a determinância de jogos assemelhados ao Xadrez*. Rio de Janeiro: PUC-Rio, 2004. Disponível em <<http://www-di.inf.puc-rio.br/~hermann/Xadrez.pdf>>. Acesso em 24/05/2014.

HONNOLD, John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International. 3ª edição, 1999.

HUNTER, J. Martin ; DAMIANI, Gerson. "Trade Creation and Institutional Embeddedness: The Resolution of Commercial Conflicts in the Southern Common Market from 1991 to 2011" in CELLI Jr., Umberto; Basso, Maristela; do Amaral Jr., Alberto. *Arbitragem e Comércio*

Internacional: Estudos em Homenagem a Luiz Olavo Baptista. São Paulo: Quartier Latin, 2013, pp. 971-992.

HURREL, Andrew ; WOODS, Ngaire. "Globalization and Inequality". *Millennium – Journal of International Studies*, vol. 24, nr. 3, 1995, pp. 447-470.

KAUL, Inge; GRUNBERG, Isabelle; STEIN, Marc (eds.). *Global Public Goods. International Cooperation in the 21st century*. New York: Oxford University Press, 1999.

KELSEN, Hans. *Reine Rechtslehre*. Viena: Verlag Franz Heuticke, 1960.

KEOHANE, Robert; MACEDO, Stephen; MORAVCSIK, Andrew. "Democracy-Enhancing Multilateralism". *International Organization*, vol. 63, nr. 1, Winter 2009, pp. 1-31.

KRAJEWSKI, Markus. "Democratic Legitimacy and Constitutional Perspectives of WTO Law", *Journal of World Trade* 35 (1), 2001, pp. 167-186.

KRASNER, Stephen. *Sovereignty: Organized Hypocrisy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1999.

LAFER, Celso. "Desafios da Globalidade" em REINHARD, Nicolau; ARRETCHE, Marta; DALLARI, Pedro; DAMIANI, Gerson (orgs.). *Assimetrias da Sociedade Internacional, Desafios da Globalidade Vol. I*. São Paulo: EDUSP, 2012, pp. 16-30.

MORAVCSIK, Andrew. "Is There a 'Democratic Deficit' in World Politics? A framework for analysis". *Government and Opposition - An International Journal of Comparative Politics*, vol. 39, nr. 2, 2004, pp. 336-363.

MYERSON, Roger. *Game Theory: Analysis of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press, 1997.

NYE, Joseph; KEOHANE, Robert. *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Boston: Little, Brown and Company. 1977.

NOBELPRIZE, *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred*, 2014. Disponível em <http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/>. Acesso em 24/05/2014.

OLSON, Macur. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press, 1971.

POLAK, Benjamin. Game Theory. Yale University Open Courses: Game Theory Lecture 5. Disponível em <<http://oyc.yale.edu/economics/econ-159/lecture-5>>. Acesso em 24/05/2014.

POUNDSTONE, William. *Prisoner's Dilemma*. New York: Doubleday, 1992.

PRAKASH, Aseem. "Beyond Seattle: globalization, the nonmarket environment and corporate strategy", *Review of International Political Economy*, 9:3 Autumn, 2002.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm>. Acesso em 24/05/2014.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. *Lei 9307 de 23 de setembro de 1996*. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9307.htm>. Acesso em 24/05/2014.

PRINCETON UNIVERSITY, *Pareto Efficiency*, Princeton, 2014. Disponível em <https://www.princeton.edu/~achaney/tmve/wiki100k/docs/Pareto_efficiency.html>. Acesso em 24/05/2014.

PUTNAM, Robert. "Diplomacy and domestic politics: The logic of two-level Games", *International Organization*, 42: 427-60, Summer 1988.

REINHARD, Nicolau; ARRETCHE, Marta; DALLARI, Pedro; DAMIANI, Gerson (orgs.). *Assimetrias da Sociedade Internacional, Desafios da Globalidade Vol. I*. São Paulo: EDUSP, 2012.

REINHARD, Nicolau; GUILHOTO, Joaquim; DALLARI, Pedro; DAMIANI, Gerson (orgs.). *Impasses nos Grandes Regimes Internacionais: Relações de Poder e Meio Ambiente, Desafios da Globalidade Vol. II*. São Paulo: EDUSP, 2013.

RUGGIE, John. "Reconstituting the Global Public Domain – Issues, Actors, and Practices". *European Journal of International Relations*, vol. 10, nr. 4, December 2004, pp. 499-531.

SCHLECHTRIEM, Peter. "Bemerkungen zur Geschichte des Einheitskaufrechts" em SCHLECHTRIEM (org.), *Einheitliches Kaufrecht und nationales Obligationenrecht*, Baden-Baden: Nomos 1987, pp. 27-36.

SCHWENZER, Ingeborg. *Global Sales and Contract Law Portal*, Juristische Fakultät der Universität Basel, 2008. Disponível via portal "Prof Hall of Fame. Dr. Ernst Rabel", p. 649, em <<http://www.globalsaleslaw.org/index.cfm?pageID=649>>. Acesso em 24/05/2014.

SENADO FEDERAL. *Projetos e Matérias Legislativas. PDS - PROJETO DE DECRETO LEGISLATIVO (SF), Nº 73 de 2012*. Acesso em 24/05/2014.

SNIDAL, Duncan. "The Game Theory of International Politics" em *World Politics*, vol. 38, nr. 1, outubro de 1985, pp. 25-57.

STEINBERG, Richard. "In the Shadow of Law and Power? Consensus-Based Bargaining and Outcomes in the GATT/WTO", *International Organization*, vol. 56, nr. 2, Spring 2002, pp. 339-374.

UNCITRAL, 1958. *Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (the "New York Convention")*. New York, 1958. Disponível em http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/NY-conv/XXII_1_e.pdf. Acesso em 24/05/2014.

UNCITRAL, 1980. CISG Status. United Nations Commission on International Trade Law, *Status United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980)*. Disponível em http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html. Acesso em 24/05/2014.

UNCITRAL, 2006. *UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration, With amendments as adopted in 2006*. Viena, 2006. Disponível em http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/ml-arb/07-86998_Ebook.pdf. Acesso em 24/05/2014.

UNCITRAL, *Origin, Mandate & Composition*, Viena, 2014. Disponível em www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html. Acessado em 24/05/2014.

UNIDROIT, ULIS 1964, *Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods*, (The Hague, July 1, 1964). Disponível em <http://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulis-1964>. Acesso em 24/05/2014.

UNIDROIT, *History and Overview*, Rome, 2014. Disponível em <http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview>. Acesso em 24/05/2014.

VICTOR, David. "Getting Serious About Global Climate Change" em REINHARD, Nicolau; GUILHOTO, Joaquim; DALLARI, Pedro; DAMIANI, Gerson (orgs.). *Impasses nos Grandes Regimes Internacionais: Relações de Poder e Meio Ambiente, Desafios da Globalidade Vol. II*. São Paulo: EDUSP, 2013, pp. 75-98.

VIEIRA, Iacyr, *Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*, tradução de Iacyr de Aguiar Vieira publicada sob a permissão de Presses Universitaires de Strasbourg, 2010. Disponível em <<http://www.cisg-brasil.net/doc/iacyr1.pdf>>. Acesso em 24/5/2014.

VON NEUMANN, John; MORGENSTERN, Oskar. *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton University Press, 1944.

ZERMELO, Ernst. "Über eine Anwendung der Mengenlehre auf die Theorie des Schachspiels", pp. 501-504, em HOBSON, E. *Proceedings of the Fifth International Congress of Mathematicians, Volume II*. Cambridge: Cambridge University Press, 1913.

APÊNDICES

- APÊNDICE 01 ENUMERAÇÃO DOS ESTADOS-MEMBROS DO UNIDROIT
- APÊNDICE 02 ENUMERAÇÃO DOS ESTADOS-MEMBROS DA UNCITRAL
- APÊNDICE 03 HISTÓRICO DE VINCULAÇÃO DOS ESTADOS-MEMBROS À CISG
EM ORDEM ALFABÉTICA POR PAÍS
- APÊNDICE 04 HISTÓRICO DE VINCULAÇÃO DOS ESTADOS-MEMBROS À CISG
EM ORDEM CRONOLÓGICA POR ENTRADA EM VIGOR
- APÊNDICE 05 NOTAS EXPLICATIVAS DO PROCESSO VINCULATÓRIO

APÊNDICE 01 - LISTA DE ESTADOS-MEMBROS DA UNIDROIT

Fonte: UNIDROIT, 2014

	ESTADOS-MEMBROS	MEMBRO DESDE
1	África do Sul	27/04/1971
2	Alemanha	24/04/1940
3	Arábia Saudita	01/01/2009
4	Argentina	05/04/1972
5	Austrália	20/03/1973
6	Áustria	09/08/1948
7	Bélgica	20/04/1940
8	Bolívia	22/04/1940
9	Brasil	18/06/1940
10	Bulgária	22/06/1940
11	Canadá	02/03/1968
12	Chile	02/05/1951
13	China	01/01/1986
14	Colômbia	19/04/1940
15	Coréia do Sul	01/01/1981
16	Croácia	01/01/1996
17	Cuba	14/10/1940
18	Chipre	01/01/1999
19	Dinamarca	17/06/1940
20	Egito	22/11/1951
21	Eslováquia	13/01/1993
22	Eslovênia	30/01/1995
23	Espanha	09/04/1940
24	Estados Unidos	13/03/1964
25	Estônia	10/12/2001
26	Finlândia	19/04/1940
27	França	09/08/1948
28	Grécia	20/04/1940
29	Holanda	11/04/1940
30	Hungria	20/04/1940
31	Índia	26/11/1950
32	Indonésia	01/01/2009

31	Índia	26/11/1950
32	Indonésia	01/01/2009
33	Irã	04/04/1951
34	Iraque	03/05/1973
35	Irlanda	16/04/1940
36	Israel	05/04/1954
37	Itália	20/04/1940
38	Japão	01/01/1954
39	Letônia	01/01/2006
40	Lituânia	01/01/2007
41	Luxemburgo	09/10/1951
42	Malta	05/06/1970
43	México	06/05/1940
44	Nicarágua	20/04/1940
45	Nigéria	29/10/1964
46	Noruega	13/07/1951
47	Paquistão	30/05/1964
48	Paraguai	02/05/1940
49	Polônia	01/01/1979
50	Portugal	16/05/1949
51	Reino Unido	24/09/1948
52	República Tcheca	13/01/1996
53	Romênia	19/04/1940
54	Rússia	01/01/1990
55	San Marino	03/02/1945
56	Sérvia	13/04/2001
57	Suécia	11/04/1940
58	Suíça	20/04/1940
59	Tunísia	01/01/1980
60	Turquia	15/03/1950
61	Uruguai	20/04/1940
62	Vaticano	19/04/1945
63	Venezuela	09/05/1940

APÊNDICE 02 – LISTA DE ESTADOS-MEMBROS DA UNCITRAL

	ESTADOS-MEMBROS	DATA DE EXPIRAÇÃO
1	Alemanha	2019
2	Algéria	2016
3	Argentina	2016
4	Armênia	2019
5	Austrália	2016
6	Áustria	2016
7	Bielorrússia	2016
8	Botsuana	2016
9	Brasil	2016
10	Bulgária	2019
11	Camarões	2019
12	Canadá	2019
13	China	2019
14	Cingapura	2019
15	Colômbia	2016
16	Coréia do Sul	2019
17	Costa do Marfim	2019
18	Croácia	2016
19	Dinamarca	2019
20	El Salvador	2019
21	Equador	2019
22	Espanha	2016
23	Estados Unidos	2016
24	Fiji	2016
25	Filipinas	2016
26	França	2019
27	Gabão	2016
28	Georgia	2015
29	Grécia	2019
30	Honduras	2019
31	Hungria	2019
32	Índia	2016

31	Hungria	2019
32	Índia	2016
33	Indonésia	2019
34	Irã	2016
35	Israel	2016
36	Itália	2016
37	Japão	2019
38	Jordânia	2016
39	Kuwait	2019
40	Libéria	2019
41	Malásia	2019
42	Maurício	2016
43	Mauritânia	2019
44	México	2019
45	Namíbia	2019
46	Nigéria	2016
47	Panamá	2019
48	Paquistão	2016
49	Paraguai	2016
50	Quênia	2016
51	Reino Unido	2019
52	Rússia	2019
53	Serra Leoa	2019
54	Suíça	2019
55	Tailândia	2016
56	Turquia	2016
57	Ucrânia	2014
58	Uganda	2016
59	Venezuela	2016
60	Zâmbia	2019

Fonte: UNCITRAL, 2014.

**APÊNDICE 03 - HISTÓRICO DE VINCULAÇÃO DOS ESTADOS-MEMBROS À CISG
(ORDEM ALFABÉTICA POR PAÍS)**

	ESTADOS-MEMBROS	DATA ASSINATURA	Ratification, Accession(*), Approval(†), Acceptance(‡) or Succession(§)	ENTRADA EM VIGOR
1	Albânia		13/05/2009 (*)	06/01/2010
2	Alemanha	26/05/1981	21/12/1989	01/01/1991
3	Argentina		19/07/1983 (*)	01/01/1988
4	Armênia		02/12/2008 (*)	01/01/2010
5	Austrália		17/03/1988 (*)	04/01/1989
6	Áustria	04/11/1980	29/12/1987	01/01/1989
7	Bahrein		25/09/2013 (*)	10/01/2014
8	Bélgica		31/10/1996 (*)	11/01/1997
9	Benin		29/07/2011 (*)	08/01/2012
10	Bielorrússia		09/10/1989 (*)	11/01/1990
11	Bósnia e Herzegovina		12/01/1994 (§)	03/06/1992
12	Brasil		04/03/2013 (*)	04/01/2014
13	Bulgária		09/07/1990 (*)	08/01/1991
14	Burundi		04/09/1998 (*)	10/01/1999
15	Canadá		23/04/1991 (*)	05/01/1992
16	Chile	04/11/1980	02/07/1990	03/01/1991
17	China	30/09/1981	11/12/1986 (†)	01/01/1988
18	Chipre		07/03/2005 (*)	04/01/2006
19	Cingapura	04/11/1980	16/02/1995	03/01/1996
20	Colômbia		10/07/2001 (*)	08/01/2002
21	Coréia do Sul		17/02/2004 (*)	03/01/2005
22	Croácia		08/06/1998 (§)	10/08/1991
23	Cuba		02/11/1994 (*)	12/01/1995
24	Dinamarca	26/05/1981	14/02/1989	03/01/1990
25	Egito		06/12/1982 (*)	01/01/1988
26	El Salvador		27/11/2006 (*)	10/01/2007
27	Equador		27/01/1992 (*)	02/01/1993
28	Eslováquia		28/05/1993 (§)	01/01/1993
29	Eslovênia		07/01/1994 (§)	25/06/1991
30	Espanha		24/07/1990 (*)	08/01/1991

27	Equador		27/01/1992 (*)	02/01/1993
28	Eslováquia		28/05/1993 (§)	01/01/1993
29	Eslovênia		07/01/1994 (§)	25/06/1991
30	Espanha		24/07/1990 (*)	08/01/1991
31	Estados Unidos	31/08/1981	12/11/1986	01/01/1988
32	Estônia		20/09/1993 (*)	10/01/1994
33	Finlândia	26/05/1981	15/12/1987	01/01/1989
34	França	27/08/1981	06/08/1982 (†)	01/01/1988
35	Gabão		15/12/2004 (*)	01/01/2006
36	Gana	04/11/1980		
37	Geórgia		16/08/1994 (*)	09/01/1995
38	Grécia		12/01/1998 (*)	02/01/1999
39	Guiné		23/01/1991 (*)	02/01/1992
40	Holanda	29/05/1981	13/12/1990 (‡)	01/01/1992
41	Honduras		10/10/2002 (*)	11/01/2003
42	Hungria	04/11/1980	16/16/1983 (*)	01/01/1988
43	Iraque		05/03/1990 (*)	04/01/1991
44	Islândia		10/05/2001 (*)	06/01/2002
45	Israel		220/01/2002 (*)	02/01/2003
46	Itália	30/09/1981	12/11/1986	01/01/1988
47	Japão		01/07/2008 (*)	08/01/2009
48	Letônia		31/07/2007 (*)	08/01/1998
49	Lesoto	18/06/1981	18/06/1981	01/01/1988
50	Líbano		21/11/2008 (*)	12/01/2009
51	Libéria		16/09/2005 (*)	10/01/2006
52	Lituânia		18/01/1995 (*)	02/01/1996
53	Luxemburgo		30/01/1997 (*)	02/01/1998
54	Macedônia		22/11/2006 (§)	17/11/1991
55	Mauritânia		20/08/1999 (*)	09/01/2000
56	México		29/12/1987 (*)	01/01/1989
57	Moldávia		13/10/1994 (*)	11/01/1995
58	Mongólia		31/12/1997 (*)	01/01/1999
59	Montenegro		23/10/2006 (§)	06/03/2006

Fonte: UNCITRAL, 2014.

**APÊNDICE 04 - HISTÓRICO DE VINCULAÇÃO DOS ESTADOS-MEMBROS À CISG
(ORDEM CRONOLÓGICA POR DATA DA ENTRADA EM VIGOR)**

	ESTADOS-MEMBROS	DATA ASSINATURA	Ratification, Accession(*), Approval(†), Acceptance(‡) or Succession(§)	ENTRADA EM VIGOR
1	Argentina		19/07/1983 (*)	01/01/1988
2	China	30/09/1981	11/12/1986 (†)	01/01/1988
3	Egito		06/12/1982 (*)	01/01/1988
4	Estados Unidos	31/08/1981	12/11/1986	01/01/1988
5	França	27/08/1981	06/08/1982 (†)	01/01/1988
6	Hungria	04/11/1980	16/16/1983 (*)	01/01/1988
7	Itália	30/09/1981	12/11/1986	01/01/1988
8	Lesoto	18/06/1981	18/06/1981	01/01/1988
9	Síria		19/10/1982 (*)	01/01/1988
10	Zâmbia		06/06/1986 (*)	01/01/1988
11	Áustria	04/11/1980	29/12/1987	01/01/1989
12	Finlândia	26/05/1981	15/12/1987	01/01/1989
13	México		29/12/1987 (*)	01/01/1989
14	Suécia	26/05/1981	15/12/1987	01/01/1989
15	Austrália		17/03/1988 (*)	04/01/1989
16	Noruega	26/05/1981	20/07/1988	08/01/1989
17	Dinamarca	26/05/1981	14/02/1989	03/01/1990
18	Bielorrússia		09/10/1989 (*)	11/01/1990
19	Alemanha	26/05/1981	21/12/1989	01/01/1991
20	Ucrânia		03/01/1990 (*)	02/01/1991
21	Chile	04/11/1980	02/07/1990	03/01/1991
22	Suíça		21/02/1990 (*)	03/01/1991
23	Iraque		05/03/1990 (*)	04/01/1991
24	Bulgária		09/07/1990 (*)	08/01/1991
25	Espanha		24/07/1990 (*)	08/01/1991
26	Rússia		16/08/1990 (*)	09/01/1991
27	Eslovênia		07/01/1994 (§)	25/06/1991
28	Croácia		08/06/1998 (§)	10/08/1991
29	Macedônia		22/11/2006 (§)	17/11/1991
30	Holanda	29/05/1981	13/12/1990 (‡)	01/01/1992
31	Guiné		23/01/1991 (*)	02/01/1992
32	Canadá		23/04/1991 (*)	05/01/1992
33	Romênia		22/05/1991 (*)	06/01/1992
34	Sérvia		12/03/2001 (§)	27/04/1992
35	Bósnia e Herzegovina		12/01/1994 (§)	03/06/1992
36	Eslováquia		28/05/1993 (§)	01/01/1993
37	República Tcheca		30/09/1993 (§)	01/01/1993
38	Equador		27/01/1992 (*)	02/01/1993
39	Uganda		12/02/1992 (*)	03/01/1993

40	Estônia		20/09/1993 (*)	10/01/1994
41	Geórgia		16/08/1994 (*)	09/01/1995
42	Nova Zelândia		22/09/1994 (*)	10/01/1995
43	Moldávia		13/10/1994 (*)	11/01/1995
44	Cuba		02/11/1994 (*)	12/01/1995
45	Lituânia		18/01/1995 (*)	02/01/1996
46	Cingapura	04/11/1980	16/02/1995	03/01/1996
47	Polônia	28/09/1981	19/05/1995	06/01/1996
48	Bélgica		31/10/1996 (*)	11/01/1997
49	Uzbequistão		27/11/1996 (*)	12/01/1997
50	Luxemburgo		30/01/1997 (*)	02/01/1998
51	Letônia		31/07/2007 (*)	08/01/1998
52	Mongólia		31/12/1997 (*)	01/01/1999
53	Grécia		12/01/1998 (*)	02/01/1999
54	Burundi		04/09/1998 (*)	10/01/1999
55	Uruguai		25/01/1999 (*)	02/01/2000
56	Peru		25/03/1999 (*)	04/01/2000
57	Quirguistão		11/05/1999 (*)	06/01/2000
58	Mauritânia		20/08/1999 (*)	09/01/2000
59	São Vicente e Granadinas		12/09/2000 (*)	10/01/2001
60	Islândia		10/05/2001 (*)	06/01/2002
61	Colômbia		10/07/2001 (*)	08/01/2002
62	Israel		22/01/2002 (*)	02/01/2003
63	Honduras		10/10/2002 (*)	11/01/2003
64	Coréia do Sul		17/02/2004 (*)	03/01/2005
65	Gabão		15/12/2004 (*)	01/01/2006
66	Chipre		07/03/2005 (*)	04/01/2006
67	Libéria		16/09/2005 (*)	10/01/2006
68	Montenegro		23/10/2006 (§)	06/03/2006
69	Paraguai		13/01/2006 (*)	02/01/2007
70	El Salvador		27/11/2006 (*)	10/01/2007
71	Japão		01/07/2008 (*)	08/01/2009
72	Líbano		21/11/2008 (*)	12/01/2009
73	Armênia		02/12/2008 (*)	01/01/2010
74	Albânia		13/05/2009 (*)	06/01/2010
75	República Dominicana		07/06/2010 (*)	07/01/2011
76	Turquia		07/07/2010 (*)	08/01/2011
77	Benin		29/07/2011 (*)	08/01/2012
78	San Marino		22/12/2002 (*)	03/01/2013
79	Brasil		04/03/2013 (*)	04/01/2014
80	Bahrein		25/09/2013 (*)	10/01/2014
81	Gana	04/11/1980		
82	Venezuela	28/09/1981		

Fonte: UNCITRAL, 2014.

APÊNDICE 05 - NOTAS EXPLICATIVAS DO PROCESSO VINCULATÓRIO⁶¹

(a) This State declared, in accordance with articles 12 and 96 of the Convention, that any provision of article 11, article 29 or Part II of the Convention that allowed a contract of sale or its modification or termination by agreement or any offer, acceptance or other indication of intention to be made in any form other than in writing, would not apply where any party had his place of business in its territory.

(b) This State declared that it would not be bound by paragraph 1 (b) of article 1.

(c) Upon accession, Canada declared that, in accordance with article 93 of the Convention, the Convention would extend to Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland and Labrador, Nova Scotia, Ontario, Prince Edward Island and the Northwest Territories. In a declaration received on 9 April 1992, Canada extended the application of the Convention to Quebec and Saskatchewan. In a notification received on 29 June 1992, Canada extended the application of the Convention to the Yukon Territory. In a notification received on 18 June 2003, Canada extended the application of the Convention to the Territory of Nunavut.

(d) Norway declared that it would not be bound by Part II of the Convention ("Formation of the Contract"). Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden declared that the Convention would not apply to contracts of sale or to their formation where the parties have their places of business in Denmark, Finland, Iceland, Norway or Sweden.

(e) Upon ratifying the Convention, Germany declared that it would not apply article 1, paragraph 1 (b) in respect of any State that had made a declaration that that State would not apply article 1, paragraph 1 (b).

(f) Upon ratifying the Convention, Hungary declared that it considered the General Conditions of Delivery of Goods between Organizations of the Member Countries of the Council for Mutual Economic Assistance to be subject to the provisions of article 90 of the Convention.

Fonte: UNCITRAL, 2014.

⁶¹ Atinente aos apêndices 4 e 5.

ANEXOS

- ANEXO 01 VERSÃO ORIGINAL NO IDIOMA INGLÊS DA CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA A VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS
- ANEXO 02 NOTIFICAÇÃO DE DEPÓSITO DA CISG PELO GOVERNO BRASILEIRO JUNTO ÀS NAÇÕES UNIDAS DE 4 DE MARÇO DE 2013.
- ANEXO 03 ARTIGOS 49 DA CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL DE 1988
- ANEXO 04 ARTIGOS 84 DA CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL DE 1988
- ANEXO 05 ATO VINCULATÓRIO NR. 1. PODER EXECUTIVO . MENSAGEM DO MINISTRO DAS RELAÇÕES EXTERIORES AO PRESIDENTE DA REPÚBLICA INFORMANDO SOBRE A SUBMISSÃO DA PROPOSTA DE ADESÃO DO BRASIL À CISG AO PODER LEGISLATIVO
- ANEXO 06 ATO VINCULATÓRIO NR. 2. PODER EXECUTIVO. NOTA TÉCNICA DA CAMEX
- ANEXO 07 ATO VINCULATÓRIO NR. 3. PODER LEGISLATIVO. MENSAGEM NR. 636 DE 2010, DA COMISSÃO DE RELAÇÕES EXTERIORES E DE DEFESA NACIONAL. PARECER DO RELATOR DEPUTADO ROBERTO DE LUCENA SOBRE A APROVAÇÃO

- ANEXO 08 ATO VINCULATÓRIO NR. 4. PODER LEGISLATIVO. PARECER DA COMISSÃO DE RELAÇÕES EXTERIORES E DE DEFESA NACIONAL APROVANDO A MENSAGEM Nº 636, DE 2010
- ANEXO 09 ATO VINCULATÓRIO NR. 5. PODER LEGISLATIVO. ENCAMINHAMENTO DO PDC 222 ÀS COMISSÕES DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO, E CONSTITUIÇÃO, JUSTIÇA E CIDADANIA
- ANEXO 10 ATO VINCULATÓRIO NR. 6. PODER LEGISLATIVO. PARECER DO DEPUTADO JOÃO MAIA EM PROL DA COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO
- ANEXO 11 ATO VINCULATÓRIO NR. 7. PODER LEGISLATIVO. PARECER DO DEPUTADO GABRIEL GUIMARÃES EM PROL DA COMISSÃO DE JUSTIÇA E CIDADANIA
- ANEXO 12 ATO VINCULATÓRIO NR. 8. PODER LEGISLATIVO. REDAÇÃO FINAL DO PDC 222/2011.
- ANEXO 13 TRÂMITE DE APROVAÇÃO DA CISG NO SENADO FEDERAL
- ANEXO 14 ATO VINCULATÓRIO NR. 9. PODER LEGISLATIVO. PARECER DO DEPUTADO FRANCISCO DORNELLES, PELA COMISSÃO DE RELAÇÕES EXTERIORES E DE DEFESA
- ANEXO 15 ATO VINCULATÓRIO NR. 10. PODER LEGISLATIVO. APROVAÇÃO DO DECRETO LEGISLATIVO NR. 538/2012 PELO SENADO FEDERAL.

**ANEXO 01 - VERSÃO ORIGINAL NO IDIOMA INGLÊS DA CONVENÇÃO DAS
NAÇÕES UNIDAS PARA A VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS**

**UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE
INTERNATIONAL SALE OF GOODS (1980) [CISG]**

THE STATES PARTIES TO THIS CONVENTION,

BEARING IN MIND the broad objectives in the resolutions adopted by the sixth special session of the General Assembly of the United Nations on the establishment of a New International Economic Order,

CONSIDERING that the development of international trade on the basis of equality and mutual benefit is an important element in promoting friendly relations among States,

BEING OF THE OPINION that the adoption of uniform rules which govern contracts for the international sale of goods and take into account the different social, economic and legal systems would contribute to the removal of legal barriers in international trade and promote the development of international trade,

HAVE AGREED as follows:

PART I

SPHERE OF APPLICATION AND GENERAL PROVISIONS

Chapter I

SPHERE OF APPLICATION

Article 1

(1) This Convention applies to contracts of sale of goods between parties whose places of business are in different States:

(a) when the States are Contracting States; or

(b) when the rules of private international law lead to the application of the law of a Contracting State.

(2) The fact that the parties have their places of business in different States is to be disregarded whenever this fact does not appear either from the contract or from any dealings between, or from information disclosed by, the parties at any time before or at the conclusion of the contract.

(3) Neither the nationality of the parties nor the civil or commercial character of the parties or of the contract is to be taken into consideration in determining the application of this Convention.

Article 2

This Convention does not apply to sales:

- (a) of goods bought for personal, family or household use, unless the seller, at any time before or at the conclusion of the contract, neither knew nor ought to have known that the goods were bought for any such use;
- (b) by auction;
- (c) on execution or otherwise by authority of law;
- (d) of stocks, shares, investment securities, negotiable instruments or money;
- (e) of ships, vessels, hovercraft or aircraft;
- (f) of electricity.

Article 3

(1) Contracts for the supply of goods to be manufactured or produced are to be considered sales unless the party who orders the goods undertakes to supply a substantial part of the materials necessary for such manufacture or production.

(2) This Convention does not apply to contracts in which the preponderant part of the obligations of the party who furnishes the goods consists in the supply of labour or other services.

Article 4

This Convention governs only the formation of the contract of sale and the rights and obligations of the seller and the buyer arising from such a contract. In particular, except as otherwise expressly provided in this Convention, it is not concerned with:

- (a) the validity of the contract or of any of its provisions or of any usage;
- (b) the effect which the contract may have on the property in the goods sold.

Article 5

This Convention does not apply to the liability of the seller for death or personal injury caused by the goods to any person.

Article 6

The parties may exclude the application of this Convention or, subject to article 12, derogate from or vary the effect of any of its provisions.

Chapter II**GENERAL PROVISIONS****Article 7**

(1) In the interpretation of this Convention, regard is to be had to its international character and to the need to promote uniformity in its application and the observance of good faith in international trade.

(2) Questions concerning matters governed by this Convention which are not expressly settled in it are to be settled in conformity with the general principles on which it is based or, in the absence of such principles, in conformity with the law applicable by virtue of the rules of private international law.

Article 8

(1) For the purposes of this Convention statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to his intent where the other party knew or could not have been unaware what that intent was.

(2) If the preceding paragraph is not applicable, statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to the understanding that a reasonable person of the same kind as the other party would have had in the same circumstances.

(3) In determining the intent of a party or the understanding a reasonable person would have had, due consideration is to be given to all relevant circumstances of the case including the negotiations, any practices which the parties have established between themselves, usages and any subsequent conduct of the parties.

Article 9

(1) The parties are bound by any usage to which they have agreed and by any practices which they have established between themselves.

(2) The parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned.

Article 10

For the purposes of this Convention:

(a) if a party has more than one place of business, the place of business is that which has the closest relationship to the contract and its performance, having regard to the

circumstances known to or contemplated by the parties at any time before or at the conclusion of the contract;

(b) if a party does not have a place of business, reference is to be made to his habitual residence.

Article 11

A contract of sale need not be concluded in or evidenced by writing and is not subject to any other requirement as to form. It may be proved by any means, including witnesses.

Article 12

Any provision of article 11, article 29 or Part II of this Convention that allows a contract of sale or its modification or termination by agreement or any offer, acceptance or other indication of intention to be made in any form other than in writing does not apply where any party has his place of business in a Contracting State which has made a declaration under article 96 of this Convention. The parties may not derogate from or vary the effect of this article.

Article 13

For the purposes of this Convention "writing" includes telegram and telex.

PART II

FORMATION OF THE CONTRACT

Article 14

(1) A proposal for concluding a contract addressed to one or more specific persons constitutes an offer if it is sufficiently definite and indicates the intention of the offeror to be bound in case of acceptance. A proposal is sufficiently definite if it indicates the

goods and expressly or implicitly fixes or makes provision for determining the quantity and the price.

(2) A proposal other than one addressed to one or more specific persons is to be considered merely as an invitation to make offers, unless the contrary is clearly indicated by the person making the proposal.

Article 15

(1) An offer becomes effective when it reaches the offeree.

(2) An offer, even if it is irrevocable, may be withdrawn if the withdrawal reaches the offeree before or at the same time as the offer.

Article 16

(1) Until a contract is concluded an offer may be revoked if the revocation reaches the offeree before he has dispatched an acceptance.

(2) However, an offer cannot be revoked:

(a) if it indicates, whether by stating a fixed time for acceptance or otherwise, that it is irrevocable; or

(b) if it was reasonable for the offeree to rely on the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer.

Article 17

An offer, even if it is irrevocable, is terminated when a rejection reaches the offeror.

Article 18

(1) A statement made by or other conduct of the offeree indicating assent to an offer is an acceptance. Silence or inactivity does not in itself amount to acceptance.

(2) An acceptance of an offer becomes effective at the moment the indication of assent reaches the offeror. An acceptance is not effective if the indication of assent does not reach the offeror within the time he has fixed or, if no time is fixed, within a reasonable time, due account being taken of the circumstances of the transaction, including the rapidity of the means of communication employed by the offeror. An oral offer must be accepted immediately unless the circumstances indicate otherwise.

(3) However, if, by virtue of the offer or as a result of practices which the parties have established between themselves or of usage, the offeree may indicate assent by performing an act, such as one relating to the dispatch of the goods or payment of the price, without notice to the offeror, the acceptance is effective at the moment the act is performed, provided that the act is performed within the period of time laid down in the preceding paragraph.

Article 19

(1) A reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additions, limitations or other modifications is a rejection of the offer and constitutes a counter-offer.

(2) However, a reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additional or different terms which do not materially alter the terms of the offer constitutes an acceptance, unless the offeror, without undue delay, objects orally to the discrepancy or dispatches a notice to that effect. If he does not so object, the terms of the contract are the terms of the offer with the modifications contained in the acceptance.

(3) Additional or different terms relating, among other things, to the price, payment, quality and quantity of the goods, place and time of delivery, extent of one party's liability to the other or the settlement of disputes are considered to alter the terms of the offer materially.

Article 20

(1) A period of time for acceptance fixed by the offeror in a telegram or a letter begins to run from the moment the telegram is handed in for dispatch or from the date shown on the letter or, if no such date is shown, from the date shown on the envelope. A period of time for acceptance fixed by the offeror by telephone, telex or other means of instantaneous communication, begins to run from the moment that the offer reaches the offeree.

(2) Official holidays or non-business days occurring during the period for acceptance are included in calculating the period. However, if a notice of acceptance cannot be delivered at the address of the offeror on the last day of the period because that day falls on an official holiday or a non-business day at the place of business of the offeror, the period is extended until the first business day which follows.

Article 21

(1) A late acceptance is nevertheless effective as an acceptance if without delay the offeror orally so informs the offeree or dispatches a notice to that effect.

(2) If a letter or other writing containing a late acceptance shows that it has been sent in such circumstances that if its transmission had been normal it would have reached the offeror in due time, the late acceptance is effective as an acceptance unless, without delay, the offeror orally informs the offeree that he considers his offer as having lapsed or dispatches a notice to that effect.

Article 22

An acceptance may be withdrawn if the withdrawal reaches the offeror before or at the same time as the acceptance would have become effective.

Article 23

A contract is concluded at the moment when an acceptance of an offer becomes effective in accordance with the provisions of this Convention.

Article 24

For the purposes of this Part of the Convention, an offer, declaration of acceptance or any other indication of intention "reaches" the addressee when it is made orally to him or delivered by any other means to him personally, to his place of business or mailing address or, if he does not have a place of business or mailing address, to his habitual residence.

PART III**SALE OF GOODS****Chapter I****GENERAL PROVISIONS****Article 25**

A breach of contract committed by one of the parties is fundamental if it results in such detriment to the other party as substantially to deprive him of what he is entitled to expect under the contract, unless the party in breach did not foresee and a reasonable person of the same kind in the same circumstances would not have foreseen such a result.

Article 26

A declaration of avoidance of the contract is effective only if made by notice to the other party.

Article 27

Unless otherwise expressly provided in this Part of the Convention, if any notice, request or other communication is given or made by a party in accordance with this Part and by means appropriate in the circumstances, a delay or error in the transmission of the communication or its failure to arrive does not deprive that party of the right to rely on the communication.

Article 28

If, in accordance with the provisions of this Convention, one party is entitled to require performance of any obligation by the other party, a court is not bound to enter a judgement for specific performance unless the court would do so under its own law in respect of similar contracts of sale not governed by this Convention.

Article 29

- (1) A contract may be modified or terminated by the mere agreement of the parties.
- (2) A contract in writing which contains a provision requiring any modification or termination by agreement to be in writing may not be otherwise modified or terminated by agreement. However, a party may be precluded by his conduct from asserting such a provision to the extent that the other party has relied on that conduct.

Chapter II

OBLIGATIONS OF THE SELLER

Article 30

The seller must deliver the goods, hand over any documents relating to them and transfer the property in the goods, as required by the contract and this Convention.

Section I. Delivery of the goods and handing over of documents

Article 31

If the seller is not bound to deliver the goods at any other particular place, his obligation to deliver consists:

- (a) if the contract of sale involves carriage of the goods - in handing the goods over to the first carrier for transmission to the buyer;
- (b) if, in cases not within the preceding subparagraph, the contract relates to specific goods, or unidentified goods to be drawn from a specific stock or to be manufactured or produced, and at the time of the conclusion of the contract the parties knew that the goods were at, or were to be manufactured or produced at, a particular place - in placing the goods at the buyer's disposal at that place;
- (c) in other cases - in placing the goods at the buyer's disposal at the place where the seller had his place of business at the time of the conclusion of the contract.

Article 32

(1) If the seller, in accordance with the contract or this Convention, hands the goods over to a carrier and if the goods are not clearly identified to the contract by markings on the goods, by shipping documents or otherwise, the seller must give the buyer notice of the consignment specifying the goods.

(2) If the seller is bound to arrange for carriage of the goods, he must make such contracts as are necessary for carriage to the place fixed by means of transportation appropriate in the circumstances and according to the usual terms for such transportation.

(3) If the seller is not bound to effect insurance in respect of the carriage of the goods, he must, at the buyer's request, provide him with all available information necessary to enable him to effect such insurance.

Article 33

The seller must deliver the goods:

- (a) if a date is fixed by or determinable from the contract, on that date;
- (b) if a period of time is fixed by or determinable from the contract, at any time within that period unless circumstances indicate that the buyer is to choose a date; or
- (c) in any other case, within a reasonable time after the conclusion of the contract.

Article 34

If the seller is bound to hand over documents relating to the goods, he must hand them over at the time and place and in the form required by the contract. If the seller has handed over documents before that time, he may, up to that time, cure any lack of conformity in the documents, if the exercise of this right does not cause the buyer unreasonable inconvenience or unreasonable expense. However, the buyer retains any right to claim damages as provided for in this Convention.

Section II. Conformity of the goods and third party claims

Article 35

(1) The seller must deliver goods which are of the quantity, quality and description required by the contract and which are contained or packaged in the manner required by the contract.

(2) Except where the parties have agreed otherwise, the goods do not conform with the contract unless they:

- (a) are fit for the purposes for which goods of the same description would ordinarily be used;
- (b) are fit for any particular purpose expressly or impliedly made known to the seller at the time of the conclusion of the contract, except where the circumstances show that the buyer did not rely, or that it was unreasonable for him to rely, on the seller's skill and judgement;

(c) possess the qualities of goods which the seller has held out to the buyer as a sample or model;

(d) are contained or packaged in the manner usual for such goods or, where there is no such manner, in a manner adequate to preserve and protect the goods.

(3) The seller is not liable under subparagraphs (a) to (d) of the preceding paragraph for any lack of conformity of the goods if at the time of the conclusion of the contract the buyer knew or could not have been unaware of such lack of conformity.

Article 36

(1) The seller is liable in accordance with the contract and this Convention for any lack of conformity which exists at the time when the risk passes to the buyer, even though the lack of conformity becomes apparent only after that time.

(2) The seller is also liable for any lack of conformity which occurs after the time indicated in the preceding paragraph and which is due to a breach of any of his obligations, including a breach of any guarantee that for a period of time the goods will remain fit for their ordinary purpose or for some particular purpose or will retain specified qualities or characteristics.

Article 37

If the seller has delivered goods before the date for delivery, he may, up to that date, deliver any missing part or make up any deficiency in the quantity of the goods delivered, or deliver goods in replacement of any non-conforming goods delivered or remedy any lack of conformity in the goods delivered, provided that the exercise of this right does not cause the buyer unreasonable inconvenience or unreasonable expense. However, the buyer retains any right to claim damages as provided for in this Convention.

Article 38

(1) The buyer must examine the goods, or cause them to be examined, within as short a period as is practicable in the circumstances.

(2) If the contract involves carriage of the goods, examination may be deferred until after the goods have arrived at their destination.

(3) If the goods are redirected in transit or redispached by the buyer without a reasonable opportunity for examination by him and at the time of the conclusion of the contract the seller knew or ought to have known of the possibility of such redirection or redispach, examination may be deferred until after the goods have arrived at the new destination.

Article 39

(1) The buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give notice to the seller specifying the nature of the lack of conformity within a reasonable time after he has discovered it or ought to have discovered it.

(2) In any event, the buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give the seller notice thereof at the latest within a period of two years from the date on which the goods were actually handed over to the buyer, unless this time-limit is inconsistent with a contractual period of guarantee.

Article 40

The seller is not entitled to rely on the provisions of articles 38 and 39 if the lack of conformity relates to facts of which he knew or could not have been unaware and which he did not disclose to the buyer.

Article 41

The seller must deliver goods which are free from any right or claim of a third party, unless the buyer agreed to take the goods subject to that right or claim. However, if such right or claim is based on industrial property or other intellectual property, the seller's obligation is governed by article 42.

Article 42

(1) The seller must deliver goods which are free from any right or claim of a third party based on industrial property or other intellectual property, of which at the time of the conclusion of the contract the seller knew or could not have been unaware, provided that the right or claim is based on industrial property or other intellectual property:

(a) under the law of the State where the goods will be resold or otherwise used, if it was contemplated by the parties at the time of the conclusion of the contract that the goods would be resold or otherwise used in that State; or

(b) in any other case, under the law of the State where the buyer has his place of business.

(2) The obligation of the seller under the preceding paragraph does not extend to cases where:

(a) at the time of the conclusion of the contract the buyer knew or could not have been unaware of the right or claim; or

(b) the right or claim results from the seller's compliance with technical drawings, designs, formulae or other such specifications furnished by the buyer.

Article 43

(1) The buyer loses the right to rely on the provisions of article 41 or article 42 if he does not give notice to the seller specifying the nature of the right or claim of the third party within a reasonable time after he has become aware or ought to have become aware of the right or claim.

(2) The seller is not entitled to rely on the provisions of the preceding paragraph if he knew of the right or claim of the third party and the nature of it.

Article 44

Notwithstanding the provisions of paragraph (1) of article 39 and paragraph (1) of article 43, the buyer may reduce the price in accordance with article 50 or claim damages, except for loss of profit, if he has a reasonable excuse for his failure to give the required notice.

Section III. Remedies for breach of contract by the seller

Article 45

(1) If the seller fails to perform any of his obligations under the contract or this Convention, the buyer may:

- (a) exercise the rights provided in articles 46 to 52;
- (b) claim damages as provided in articles 74 to 77.

(2) The buyer is not deprived of any right he may have to claim damages by exercising his right to other remedies.

(3) No period of grace may be granted to the seller by a court or arbitral tribunal when the buyer resorts to a remedy for breach of contract.

Article 46

(1) The buyer may require performance by the seller of his obligations unless the buyer has resorted to a remedy which is inconsistent with this requirement.

(2) If the goods do not conform with the contract, the buyer may require delivery of substitute goods only if the lack of conformity constitutes a fundamental breach of contract and a request for substitute goods is made either in conjunction with notice given under article 39 or within a reasonable time thereafter.

(3) If the goods do not conform with the contract, the buyer may require the seller to remedy the lack of conformity by repair, unless this is unreasonable having regard to all the circumstances. A request for repair must be made either in conjunction with notice given under article 39 or within a reasonable time thereafter.

Article 47

(1) The buyer may fix an additional period of time of reasonable length for performance by the seller of his obligations.

(2) Unless the buyer has received notice from the seller that he will not perform within the period so fixed, the buyer may not, during that period, resort to any remedy for breach of contract. However, the buyer is not deprived thereby of any right he may have to claim damages for delay in performance.

Article 48

(1) Subject to article 49, the seller may, even after the date for delivery, remedy at his own expense any failure to perform his obligations, if he can do so without unreasonable delay and without causing the buyer unreasonable inconvenience or uncertainty of reimbursement by the seller of expenses advanced by the buyer. However, the buyer retains any right to claim damages as provided for in this Convention.

(2) If the seller requests the buyer to make known whether he will accept performance and the buyer does not comply with the request within a reasonable time, the seller may perform within the time indicated in his request. The buyer may not, during that period of time, resort to any remedy which is inconsistent with performance by the seller.

(3) A notice by the seller that he will perform within a specified period of time is assumed to include a request, under the preceding paragraph, that the buyer make known his decision.

(4) A request or notice by the seller under paragraph (2) or (3) of this article is not effective unless received by the buyer.

Article 49

(1) The buyer may declare the contract avoided:

- (a) if the failure by the seller to perform any of his obligations under the contract or this Convention amounts to a fundamental breach of contract; or
- (b) in case of non-delivery, if the seller does not deliver the goods within the additional period of time fixed by the buyer in accordance with paragraph (1) of article 47 or declares that he will not deliver within the period so fixed.

(2) However, in cases where the seller has delivered the goods, the buyer loses the right to declare the contract avoided unless he does so:

- (a) in respect of late delivery, within a reasonable time after he has become aware that delivery has been made;
- (b) in respect of any breach other than late delivery, within a reasonable time:
 - (i) after he knew or ought to have known of the breach;
 - (ii) after the expiration of any additional period of time fixed by the buyer in accordance with paragraph (1) of article 47, or after the seller has declared that he will not perform his obligations within such an additional period; or
 - (iii) after the expiration of any additional period of time indicated by the seller in accordance with paragraph (2) of article 48, or after the buyer has declared that he will not accept performance.

Article 50

If the goods do not conform with the contract and whether or not the price has already been paid, the buyer may reduce the price in the same proportion as the value that the goods actually delivered had at the time of the delivery bears to the value that conforming goods would have had at that time. However, if the seller remedies any

failure to perform his obligations in accordance with article 37 or article 48 or if the buyer refuses to accept performance by the seller in accordance with those articles, the buyer may not reduce the price.

Article 51

(1) If the seller delivers only a part of the goods or if only a part of the goods delivered is in conformity with the contract, articles 46 to 50 apply in respect of the part which is missing or which does not conform.

(2) The buyer may declare the contract avoided in its entirety only if the failure to make delivery completely or in conformity with the contract amounts to a fundamental breach of the contract.

Article 52

(1) If the seller delivers the goods before the date fixed, the buyer may take delivery or refuse to take delivery.

(2) If the seller delivers a quantity of goods greater than that provided for in the contract, the buyer may take delivery or refuse to take delivery of the excess quantity. If the buyer takes delivery of all or part of the excess quantity, he must pay for it at the contract rate.

Chapter III

OBLIGATIONS OF THE BUYER

Article 53

The buyer must pay the price for the goods and take delivery of them as required by the contract and this Convention.

Section I. Payment of the price

Article 54

The buyer's obligation to pay the price includes taking such steps and complying with such formalities as may be required under the contract or any laws and regulations to enable payment to be made.

Article 55

Where a contract has been validly concluded but does not expressly or implicitly fix or make provision for determining the price, the parties are considered, in the absence of any indication to the contrary, to have impliedly made reference to the price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such goods sold under comparable circumstances in the trade concerned.

Article 56

If the price is fixed according to the weight of the goods, in case of doubt it is to be determined by the net weight.

Article 57

(1) If the buyer is not bound to pay the price at any other particular place, he must pay it to the seller:

- (a) at the seller's place of business; or
- (b) if the payment is to be made against the handing over of the goods or of documents, at the place where the handing over takes place.

(2) The seller must bear any increases in the expenses incidental to payment which is caused by a change in his place of business subsequent to the conclusion of the contract.

Article 58

(1) If the buyer is not bound to pay the price at any other specific time, he must pay it when the seller places either the goods or documents controlling their disposition at the buyer's disposal in accordance with the contract and this Convention. The seller may make such payment a condition for handing over the goods or documents.

(2) If the contract involves carriage of the goods, the seller may dispatch the goods on terms whereby the goods, or documents controlling their disposition, will not be handed over to the buyer except against payment of the price.

(3) The buyer is not bound to pay the price until he has had an opportunity to examine the goods, unless the procedures for delivery or payment agreed upon by the parties are inconsistent with his having such an opportunity.

Article 59

The buyer must pay the price on the date fixed by or determinable from the contract and this Convention without the need for any request or compliance with any formality on the part of the seller.

Section II. Taking delivery

Article 60

The buyer's obligation to take delivery consists:

- (a) in doing all the acts which could reasonably be expected of him in order to enable the seller to make delivery; and
- (b) in taking over the goods.

Section III. Remedies for breach of contract by the buyer

Article 61

(1) If the buyer fails to perform any of his obligations under the contract or this Convention, the seller may:

- (a) exercise the rights provided in articles 62 to 65;
 - (b) claim damages as provided in articles 74 to 77.
- (2) The seller is not deprived of any right he may have to claim damages by exercising his right to other remedies.
- (3) No period of grace may be granted to the buyer by a court or arbitral tribunal when the seller resorts to a remedy for breach of contract.

Article 62

The seller may require the buyer to pay the price, take delivery or perform his other obligations, unless the seller has resorted to a remedy which is inconsistent with this requirement.

Article 63

- (1) The seller may fix an additional period of time of reasonable length for performance by the buyer of his obligations.
- (2) Unless the seller has received notice from the buyer that he will not perform within the period so fixed, the seller may not, during that period, resort to any remedy for breach of contract. However, the seller is not deprived thereby of any right he may have to claim damages for delay in performance.

Article 64

- (1) The seller may declare the contract avoided:
- (a) if the failure by the buyer to perform any of his obligations under the contract or this Convention amounts to a fundamental breach of contract; or
 - (b) if the buyer does not, within the additional period of time fixed by the seller in accordance with paragraph (1) of article 63, perform his obligation to pay the price or

take delivery of the goods, or if he declares that he will not do so within the period so fixed.

(2) However, in cases where the buyer has paid the price, the seller loses the right to declare the contract avoided unless he does so:

(a) in respect of late performance by the buyer, before the seller has become aware that performance has been rendered; or

(b) in respect of any breach other than late performance by the buyer, within a reasonable time:

(i) after the seller knew or ought to have known of the breach; or

(ii) after the expiration of any additional period of time fixed by the seller in accordance with paragraph (1) of article 63, or after the buyer has declared that he will not perform his obligations within such an additional period.

Article 65

(1) If under the contract the buyer is to specify the form, measurement or other features of the goods and he fails to make such specification either on the date agreed upon or within a reasonable time after receipt of a request from the seller, the seller may, without prejudice to any other rights he may have, make the specification himself in accordance with the requirements of the buyer that may be known to him.

(2) If the seller makes the specification himself, he must inform the buyer of the details thereof and must fix a reasonable time within which the buyer may make a different specification. If, after receipt of such a communication, the buyer fails to do so within the time so fixed, the specification made by the seller is binding.

Chapter IV

PASSING OF RISK

Article 66

Loss of or damage to the goods after the risk has passed to the buyer does not discharge him from his obligation to pay the price, unless the loss or damage is due to an act or omission of the seller.

Article 67

(1) If the contract of sale involves carriage of the goods and the seller is not bound to hand them over at a particular place, the risk passes to the buyer when the goods are handed over to the first carrier for transmission to the buyer in accordance with the contract of sale. If the seller is bound to hand the goods over to a carrier at a particular place, the risk does not pass to the buyer until the goods are handed over to the carrier at that place. The fact that the seller is authorized to retain documents controlling the disposition of the goods does not affect the passage of the risk.

(2) Nevertheless, the risk does not pass to the buyer until the goods are clearly identified to the contract, whether by markings on the goods, by shipping documents, by notice given to the buyer or otherwise.

Article 68

The risk in respect of goods sold in transit passes to the buyer from the time of the conclusion of the contract. However, if the circumstances so indicate, the risk is assumed by the buyer from the time the goods were handed over to the carrier who issued the documents embodying the contract of carriage. Nevertheless, if at the time of the conclusion of the contract of sale the seller knew or ought to have known that the goods had been lost or damaged and did not disclose this to the buyer, the loss or damage is at the risk of the seller.

Article 69

(1) In cases not within articles 67 and 68, the risk passes to the buyer when he takes over the goods or, if he does not do so in due time, from the time when the goods are placed at his disposal and he commits a breach of contract by failing to take delivery.

(2) However, if the buyer is bound to take over the goods at a place other than a place of business of the seller, the risk passes when delivery is due and the buyer is aware of the fact that the goods are placed at his disposal at that place.

(3) If the contract relates to goods not then identified, the goods are considered not to be placed at the disposal of the buyer until they are clearly identified to the contract.

Article 70

If the seller has committed a fundamental breach of contract, articles 67, 68 and 69 do not impair the remedies available to the buyer on account of the breach.

Chapter V

PROVISIONS COMMON TO THE OBLIGATIONS OF THE SELLER AND OF THE BUYER

Section I. Anticipatory breach and instalment contracts

Article 71

(1) A party may suspend the performance of his obligations if, after the conclusion of the contract, it becomes apparent that the other party will not perform a substantial part of his obligations as a result of:

- (a) a serious deficiency in his ability to perform or in his creditworthiness; or
- (b) his conduct in preparing to perform or in performing the contract.

(2) If the seller has already dispatched the goods before the grounds described in the preceding paragraph become evident, he may prevent the handing over of the goods to the buyer even though the buyer holds a document which entitles him to obtain them.

The present paragraph relates only to the rights in the goods as between the buyer and the seller.

(3) A party suspending performance, whether before or after dispatch of the goods, must immediately give notice of the suspension to the other party and must continue with performance if the other party provides adequate assurance of his performance.

Article 72

(1) If prior to the date for performance of the contract it is clear that one of the parties will commit a fundamental breach of contract, the other party may declare the contract avoided.

(2) If time allows, the party intending to declare the contract avoided must give reasonable notice to the other party in order to permit him to provide adequate assurance of his performance.

(3) The requirements of the preceding paragraph do not apply if the other party has declared that he will not perform his obligations.

Article 73

(1) In the case of a contract for delivery of goods by instalments, if the failure of one party to perform any of his obligations in respect of any instalment constitutes a fundamental breach of contract with respect to that instalment, the other party may declare the contract avoided with respect to that instalment.

(2) If one party's failure to perform any of his obligations in respect of any instalment gives the other party good grounds to conclude that a fundamental breach of contract will occur with respect to future instalments, he may declare the contract avoided for the future, provided that he does so within a reasonable time.

(3) A buyer who declares the contract avoided in respect of any delivery may, at the same time, declare it avoided in respect of deliveries already made or of future

deliveries if, by reason of their interdependence, those deliveries could not be used for the purpose contemplated by the parties at the time of the conclusion of the contract.

Section II. Damages

Article 74

Damages for breach of contract by one party consist of a sum equal to the loss, including loss of profit, suffered by the other party as a consequence of the breach. Such damages may not exceed the loss which the party in breach foresaw or ought to have foreseen at the time of the conclusion of the contract, in the light of the facts and matters of which he then knew or ought to have known, as a possible consequence of the breach of contract.

Article 75

If the contract is avoided and if, in a reasonable manner and within a reasonable time after avoidance, the buyer has bought goods in replacement or the seller has resold the goods, the party claiming damages may recover the difference between the contract price and the price in the substitute transaction as well as any further damages recoverable under article 74.

Article 76

(1) If the contract is avoided and there is a current price for the goods, the party claiming damages may, if he has not made a purchase or resale under article 75, recover the difference between the price fixed by the contract and the current price at the time of avoidance as well as any further damages recoverable under article 74. If, however, the party claiming damages has avoided the contract after taking over the goods, the current price at the time of such taking over shall be applied instead of the current price at the time of avoidance.

(2) For the purposes of the preceding paragraph, the current price is the price prevailing at the place where delivery of the goods should have been made or, if there is no current price at that place, the price at such other place as serves as a reasonable substitute, making due allowance for differences in the cost of transporting the goods.

Article 77

A party who relies on a breach of contract must take such measures as are reasonable in the circumstances to mitigate the loss, including loss of profit, resulting from the breach. If he fails to take such measures, the party in breach may claim a reduction in the damages in the amount by which the loss should have been mitigated.

Section III. Interest

Article 78

If a party fails to pay the price or any other sum that is in arrears, the other party is entitled to interest on it, without prejudice to any claim for damages recoverable under article 74.

Section IV. Exemptions

Article 79

(1) A party is not liable for a failure to perform any of his obligations if he proves that the failure was due to an impediment beyond his control and that he could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract or to have avoided or overcome it or its consequences.

(2) If the party's failure is due to the failure by a third person whom he has engaged to perform the whole or a part of the contract, that party is exempt from liability only if:

(a) he is exempt under the preceding paragraph; and

(b) the person whom he has so engaged would be so exempt if the provisions of that paragraph were applied to him.

(3) The exemption provided by this article has effect for the period during which the impediment exists.

(4) The party who fails to perform must give notice to the other party of the impediment and its effect on his ability to perform. If the notice is not received by the other party within a reasonable time after the party who fails to perform knew or ought to have known of the impediment, he is liable for damages resulting from such non-receipt.

(5) Nothing in this article prevents either party from exercising any right other than to claim damages under this Convention.

Article 80

A party may not rely on a failure of the other party to perform, to the extent that such failure was caused by the first party's act or omission.

Section V. Effects of avoidance

Article 81

(1) Avoidance of the contract releases both parties from their obligations under it, subject to any damages which may be due. Avoidance does not affect any provision of the contract for the settlement of disputes or any other provision of the contract governing the rights and obligations of the parties consequent upon the avoidance of the contract.

(2) A party who has performed the contract either wholly or in part may claim restitution from the other party of whatever the first party has supplied or paid under the contract. If both parties are bound to make restitution, they must do so concurrently.

Article 82

(1) The buyer loses the right to declare the contract avoided or to require the seller to deliver substitute goods if it is impossible for him to make restitution of the goods substantially in the condition in which he received them.

(2) The preceding paragraph does not apply:

(a) if the impossibility of making restitution of the goods or of making restitution of the goods substantially in the condition in which the buyer received them is not due to his act or omission;

(b) if the goods or part of the goods have perished or deteriorated as a result of the examination provided for in article 38; or

(c) if the goods or part of the goods have been sold in the normal course of business or have been consumed or transformed by the buyer in the course of normal use before he discovered or ought to have discovered the lack of conformity.

Article 83

A buyer who has lost the right to declare the contract avoided or to require the seller to deliver substitute goods in accordance with article 82 retains all other remedies under the contract and this Convention.

Article 84

(1) If the seller is bound to refund the price, he must also pay interest on it, from the date on which the price was paid.

(2) The buyer must account to the seller for all benefits which he has derived from the goods or part of them:

(a) if he must make restitution of the goods or part of them; or

(b) if it is impossible for him to make restitution of all or part of the goods or to make restitution of all or part of the goods substantially in the condition in which he received

them, but he has nevertheless declared the contract avoided or required the seller to deliver substitute goods.

Section VI. Preservation of the goods

Article 85

If the buyer is in delay in taking delivery of the goods or, where payment of the price and delivery of the goods are to be made concurrently, if he fails to pay the price, and the seller is either in possession of the goods or otherwise able to control their disposition, the seller must take such steps as are reasonable in the circumstances to preserve them. He is entitled to retain them until he has been reimbursed his reasonable expenses by the buyer.

Article 86

(1) If the buyer has received the goods and intends to exercise any right under the contract or this Convention to reject them, he must take such steps to preserve them as are reasonable in the circumstances. He is entitled to retain them until he has been reimbursed his reasonable expenses by the seller.

(2) If goods dispatched to the buyer have been placed at his disposal at their destination and he exercises the right to reject them, he must take possession of them on behalf of the seller, provided that this can be done without payment of the price and without unreasonable inconvenience or unreasonable expense. This provision does not apply if the seller or a person authorized to take charge of the goods on his behalf is present at the destination. If the buyer takes possession of the goods under this paragraph, his rights and obligations are governed by the preceding paragraph.

Article 87

A party who is bound to take steps to preserve the goods may deposit them in a warehouse of a third person at the expense of the other party provided that the expense incurred is not unreasonable.

Article 88

(1) A party who is bound to preserve the goods in accordance with article 85 or 86 may sell them by any appropriate means if there has been an unreasonable delay by the other party in taking possession of the goods or in taking them back or in paying the price or the cost of preservation, provided that reasonable notice of the intention to sell has been given to the other party.

(2) If the goods are subject to rapid deterioration or their preservation would involve unreasonable expense, a party who is bound to preserve the goods in accordance with article 85 or 86 must take reasonable measures to sell them. To the extent possible he must give notice to the other party of his intention to sell.

(3) A party selling the goods has the right to retain out of the proceeds of sale an amount equal to the reasonable expenses of preserving the goods and of selling them. He must account to the other party for the balance.

PART IV

FINAL PROVISIONS

Article 89

The Secretary-General of the United Nations is hereby designated as the depositary for this Convention.

Article 90

This Convention does not prevail over any international agreement which has already been or may be entered into and which contains provisions concerning the matters

governed by this Convention, provided that the parties have their places of business in States parties to such agreement.

Article 91

(1) This Convention is open for signature at the concluding meeting of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods and will remain open for signature by all States at the Headquarters of the United Nations, New York until 30 September 1981.

(2) This Convention is subject to ratification, acceptance or approval by the signatory States.

(3) This Convention is open for accession by all States which are not signatory States as from the date it is open for signature.

(4) Instruments of ratification, acceptance, approval and accession are to be deposited with the Secretary-General of the United Nations.

Article 92

(1) A Contracting State may declare at the time of signature, ratification, acceptance, approval or accession that it will not be bound by Part II of this Convention or that it will not be bound by Part III of this Convention.

(2) A Contracting State which makes a declaration in accordance with the preceding paragraph in respect of Part II or Part III of this Convention is not to be considered a Contracting State within paragraph (1) of article 1 of this Convention in respect of matters governed by the Part to which the declaration applies.

Article 93

(1) If a Contracting State has two or more territorial units in which, according to its constitution, different systems of law are applicable in relation to the matters dealt with

in this Convention, it may, at the time of signature, ratification, acceptance, approval or accession, declare that this Convention is to extend to all its territorial units or only to one or more of them, and may amend its declaration by submitting another declaration at any time.

(2) These declarations are to be notified to the depositary and are to state expressly the territorial units to which the Convention extends.

(3) If, by virtue of a declaration under this article, this Convention extends to one or more but not all of the territorial units of a Contracting State, and if the place of business of a party is located in that State, this place of business, for the purposes of this Convention, is considered not to be in a Contracting State, unless it is in a territorial unit to which the Convention extends.

(4) If a Contracting State makes no declaration under paragraph (1) of this article, the Convention is to extend to all territorial units of that State.

Article 94

(1) Two or more Contracting States which have the same or closely related legal rules on matters governed by this Convention may at any time declare that the Convention is not to apply to contracts of sale or to their formation where the parties have their places of business in those States. Such declarations may be made jointly or by reciprocal unilateral declarations.

(2) A Contracting State which has the same or closely related legal rules on matters governed by this Convention as one or more non-Contracting States may at any time declare that the Convention is not to apply to contracts of sale or to their formation where the parties have their places of business in those States.

(3) If a State which is the object of a declaration under the preceding paragraph subsequently becomes a Contracting State, the declaration made will, as from the date on which the Convention enters into force in respect of the new Contracting State, have

the effect of a declaration made under paragraph (1), provided that the new Contracting State joins in such declaration or makes a reciprocal unilateral declaration.

Article 95

Any State may declare at the time of the deposit of its instrument of ratification, acceptance, approval or accession that it will not be bound by subparagraph (1)(b) of article 1 of this Convention.

Article 96

A Contracting State whose legislation requires contracts of sale to be concluded in or evidenced by writing may at any time make a declaration in accordance with article 12 that any provision of article 11, article 29, or Part II of this Convention, that allows a contract of sale or its modification or termination by agreement or any offer, acceptance, or other indication of intention to be made in any form other than in writing, does not apply where any party has his place of business in that State.

Article 97

(1) Declarations made under this Convention at the time of signature are subject to confirmation upon ratification, acceptance or approval.

(2) Declarations and confirmations of declarations are to be in writing and be formally notified to the depositary.

(3) A declaration takes effect simultaneously with the entry into force of this Convention in respect of the State concerned. However, a declaration of which the depositary receives formal notification after such entry into force takes effect on the first day of the month following the expiration of six months after the date of its receipt by the depositary. Reciprocal unilateral declarations under article 94 take effect on the

first day of the month following the expiration of six months after the receipt of the latest declaration by the depositary.

(4) Any State which makes a declaration under this Convention may withdraw it at any time by a formal notification in writing addressed to the depositary. Such withdrawal is to take effect on the first day of the month following the expiration of six months after the date of the receipt of the notification by the depositary.

(5) A withdrawal of a declaration made under article 94 renders inoperative, as from the date on which the withdrawal takes effect, any reciprocal declaration made by another State under that article.

Article 98

No reservations are permitted except those expressly authorized in this Convention.

Article 99

(1) This Convention enters into force, subject to the provisions of paragraph (6) of this article, on the first day of the month following the expiration of twelve months after the date of deposit of the tenth instrument of ratification, acceptance, approval or accession, including an instrument which contains a declaration made under article 92.

(2) When a State ratifies, accepts, approves or accedes to this Convention after the deposit of the tenth instrument of ratification, acceptance, approval or accession, this Convention, with the exception of the Part excluded, enters into force in respect of that State, subject to the provisions of paragraph (6) of this article, on the first day of the month following the expiration of twelve months after the date of the deposit of its instrument of ratification, acceptance, approval or accession.

(3) A State which ratifies, accepts, approves or accedes to this Convention and is a party to either or both the Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods done at The Hague on 1 July 1964 (1964

Hague Formation Convention) and the Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods done at The Hague on 1 July 1964 (1964 Hague Sales Convention) shall at the same time denounce, as the case may be, either or both the 1964 Hague Sales Convention and the 1964 Hague Formation Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect.

(4) A State party to the 1964 Hague Sales Convention which ratifies, accepts, approves or accedes to the present Convention and declares or has declared under article 52 that it will not be bound by Part II of this Convention shall at the time of ratification, acceptance, approval or accession denounce the 1964 Hague Sales Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect.

(5) A State party to the 1964 Hague Formation Convention which ratifies, accepts, approves or accedes to the present Convention and declares or has declared under article 92 that it will not be bound by Part III of this Convention shall at the time of ratification, acceptance, approval or accession denounce the 1964 Hague Formation Convention by notifying the Government of the Netherlands to that effect.

(6) For the purpose of this article, ratifications, acceptances, approvals and accessions in respect of this Convention by States parties to the 1964 Hague Formation Convention or to the 1964 Hague Sales Convention shall not be effective until such denunciations as may be required on the part of those States in respect of the latter two Conventions have themselves become effective. The depositary of this Convention shall consult with the Government of the Netherlands, as the depositary of the 1964 Conventions, so as to ensure necessary co-ordination in this respect.

Article 100

(1) This Convention applies to the formation of a contract only when the proposal for concluding the contract is made on or after the date when the Convention enters into

force in respect of the Contracting States referred to in subparagraph (1)(a) or the Contracting State referred to in subparagraph (1)(b) of article 1.

(2) This Convention applies only to contracts concluded on or after the date when the Convention enters into force in respect of the Contracting States referred to in subparagraph (1)(a) or the Contracting State referred to in subparagraph (1)(b) of article 1.

Article 101

(1) A Contracting State may denounce this Convention, or Part II or Part III of the Convention, by a formal notification in writing addressed to the depositary.

(2) The denunciation takes effect on the first day of the month following the expiration of twelve months after the notification is received by the depositary. Where a longer period for the denunciation to take effect is specified in the notification, the denunciation takes effect upon the expiration of such longer period after the notification is received by the depositary.

DONE at Vienna, this day of eleventh day of April, one thousand nine hundred and eighty, in a single original, of which the Arabic, Chinese, English, French, Russian and Spanish texts are equally authentic.

IN WITNESS WHEREOF the undersigned plenipotentiaries, being duly authorized by their respective Governments, have signed this Convention.

**ANEXO 02 - NOTIFICAÇÃO DE DEPÓSITO DA CISG PELO GOVERNO
BRASILEIRO JUNTO ÀS NAÇÕES UNIDAS DE 4 DE MARÇO DE 2013**

POSTAL ADDRESS—ADRESSE POSTALE UNITED NATIONS, N.Y. 10017
CABLE ADDRESS—ADRESSE TELEGRAPHIQUE UNATIONS NEWYORK

Reference: C.N.177.2013.TREATIES-X.10 (Depositary Notification)

UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE
INTERNATIONAL SALE OF GOODS

VIENNA, 11 APRIL 1980

BRAZIL: ACCESSION

The Secretary-General of the United Nations, acting in his capacity as depositary,
communicates the following:

The above action was effected on 4 March 2013.

The Convention will enter into force for Brazil on 1 April 2014 in accordance with its article
99 (2) which reads as follows:

"When a State ratifies, accepts, approves or accedes to this Convention after the deposit of the
tenth instrument of ratification, acceptance, approval or accession, this Convention, with the exception
of the Part excluded, enters into force in respect of that State, subject to the provisions of paragraph (6)
of this article, on the first day of the month following the expiration of twelve months after the date of
the deposit of its instrument of ratification, acceptance, approval or accession."

4 March 2013

A handwritten signature in black ink, appearing to be "J. G. W.", is written below the date.

Attention: Treaty Services of Ministries of Foreign Affairs and of international organizations concerned.
Depositary notifications are issued in electronic format only. Depositary notifications are made available to
the Permanent Missions to the United Nations in the United Nations Treaty Collection on the Internet at
<http://treaties.un.org>, under "Depositary Notifications (CNs)". In addition, the Permanent Missions, as well
as other interested individuals, can subscribe to receive depositary notifications by e-mail through the Treaty
Section's "Automated Subscription Services", which is also available at <http://treaties.un.org>.

ANEXO 03 - ARTIGOS 49 DA CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL DE 1988

TÍTULO IV Da Organização dos Poderes

CAPÍTULO I Do Poder Legislativo

Seção II Das Atribuições do Congresso Nacional

Art. 49. É da competência exclusiva do Congresso Nacional:

I - resolver definitivamente sobre tratados, acordos ou atos internacionais que acarretem encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional;

II - autorizar o Presidente da República a declarar guerra, a celebrar a paz, a permitir que forças estrangeiras transitem pelo território nacional ou nele permaneçam temporariamente, ressalvados os casos previstos em lei complementar;

III - autorizar o Presidente e o Vice-Presidente da República a se ausentarem do País, quando a ausência exceder a quinze dias;

IV - aprovar o estado de defesa e a intervenção federal, autorizar o estado de sítio, ou suspender qualquer uma dessas medidas;

V - sustar os atos normativos do Poder Executivo que exorbitem do poder regulamentar ou dos limites de delegação legislativa;

VI - mudar temporariamente sua sede;

VII - fixar idêntica remuneração para os Deputados Federais e os Senadores, em cada legislatura, para a subsequente, observado o que dispõem os arts. 150, II, 153, III, e 153, § 2º, I.

VIII - fixar para cada exercício financeiro a remuneração do Presidente e do Vice-Presidente da República e dos Ministros de Estado, observado o que dispõem os arts. 150, II, 153, III, e 153, § 2º, I;

VII - fixar idêntico subsídio para os Deputados Federais e os Senadores, observado o que dispõem os arts. 37, XI, 39, § 4º, 150, II, 153, III, e 153, § 2º, I; (Redação dada pela Emenda Constitucional nº 19, de 1998)

VIII - fixar os subsídios do Presidente e do Vice-Presidente da República e dos Ministros de Estado, observado o que dispõem os arts. 37, XI, 39, § 4º, 150, II, 153, III, e 153, § 2º, I; (Redação dada pela Emenda Constitucional nº 19, de 1998)

IX - julgar anualmente as contas prestadas pelo Presidente da República e apreciar os relatórios sobre a execução dos planos de governo;

X - fiscalizar e controlar, diretamente, ou por qualquer de suas Casas, os atos do Poder Executivo, incluídos os da administração indireta;

XI - zelar pela preservação de sua competência legislativa em face da atribuição normativa dos outros Poderes;

XII - apreciar os atos de concessão e renovação de concessão de emissoras de rádio e televisão;

XIII - escolher dois terços dos membros do Tribunal de Contas da União;

XIV - aprovar iniciativas do Poder Executivo referentes a atividades nucleares;

XV - autorizar referendo e convocar plebiscito;

XVI - autorizar, em terras indígenas, a exploração e o aproveitamento de recursos hídricos e a pesquisa e lavra de riquezas minerais;

XVII - aprovar, previamente, a alienação ou concessão de terras públicas com área superior a dois mil e quinhentos hectares.

**ANEXO 04 - ARTIGOS 84 DA CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA
DO BRASIL DE 1988**

TÍTULO IV Da Organização dos Poderes
CAPÍTULO II DO PODER EXECUTIVO
Seção II Das Atribuições do Presidente da República

Art. 84. Compete privativamente ao Presidente da República:

- I** - nomear e exonerar os Ministros de Estado;
- II** - exercer, com o auxílio dos Ministros de Estado, a direção superior da administração federal;
- III** - iniciar o processo legislativo, na forma e nos casos previstos nesta Constituição;
- IV** - sancionar, promulgar e fazer publicar as leis, bem como expedir decretos e regulamentos para sua fiel execução;
- V** - vetar projetos de lei, total ou parcialmente;
- VI** - dispor sobre a organização e o funcionamento da administração federal, na forma da lei;
- VI** - dispor, mediante decreto, sobre: (Redação dada pela Emenda Constitucional nº 32, de 2001)
 - a)** organização e funcionamento da administração federal, quando não implicar aumento de despesa nem criação ou extinção de órgãos públicos; (Incluída pela Emenda Constitucional nº 32, de 2001)
 - b)** extinção de funções ou cargos públicos, quando vagos; (Incluída pela Emenda Constitucional nº 32, de 2001)
- VII** - manter relações com Estados estrangeiros e acreditar seus representantes diplomáticos;
- VIII** - celebrar tratados, convenções e atos internacionais, sujeitos a referendo do Congresso Nacional;
- IX** - decretar o estado de defesa e o estado de sítio;
- X** - decretar e executar a intervenção federal;
- XI** - remeter mensagem e plano de governo ao Congresso Nacional por ocasião da

abertura da sessão legislativa, expondo a situação do País e solicitando as providências que julgar necessárias;

XII - conceder indulto e comutar penas, com audiência, se necessário, dos órgãos instituídos em lei;

XIII - exercer o comando supremo das Forças Armadas, promover seus oficiais-generais e nomeá-los para os cargos que lhes são privativos;

XIII - exercer o comando supremo das Forças Armadas, nomear os Comandantes da Marinha, do Exército e da Aeronáutica, promover seus oficiais-generais e nomeá-los para os cargos que lhes são privativos; (Redação dada pela Emenda Constitucional nº 23, de 02/09/99)

XIV - nomear, após aprovação pelo Senado Federal, os Ministros do Supremo Tribunal Federal e dos Tribunais Superiores, os Governadores de Territórios, o Procurador-Geral da República, o presidente e os diretores do banco central e outros servidores, quando determinado em lei;

XV - nomear, observado o disposto no art. 73, os Ministros do Tribunal de Contas da União;

XVI - nomear os magistrados, nos casos previstos nesta Constituição, e o Advogado-Geral da União;

XVII - nomear membros do Conselho da República, nos termos do art. 89, VII;

XVIII - convocar e presidir o Conselho da República e o Conselho de Defesa Nacional;

XIX - declarar guerra, no caso de agressão estrangeira, autorizado pelo Congresso Nacional ou referendado por ele, quando ocorrida no intervalo das sessões legislativas, e, nas mesmas condições, decretar, total ou parcialmente, a mobilização nacional;

XX - celebrar a paz, autorizado ou com o referendo do Congresso Nacional;

XXI - conferir condecorações e distinções honoríficas;

XXII - permitir, nos casos previstos em lei complementar, que forças estrangeiras transitem pelo território nacional ou nele permaneçam temporariamente;

XXIII - enviar ao Congresso Nacional o plano plurianual, o projeto de lei de diretrizes orçamentárias e as propostas de orçamento previstos nesta Constituição;

XXIV - prestar, anualmente, ao Congresso Nacional, dentro de sessenta dias após a abertura da sessão legislativa, as contas referentes ao exercício anterior;

XXV - prover e extinguir os cargos públicos federais, na forma da lei;

XXVI - editar medidas provisórias com força de lei, nos termos do art. 62;

XXVII - exercer outras atribuições previstas nesta Constituição.

Parágrafo único. O Presidente da República poderá delegar as atribuições mencionadas nos incisos VI, XII e XXV, primeira parte, aos Ministros de Estado, ao Procurador-Geral da República ou ao Advogado-Geral da União, que observarão os limites traçados nas respectivas delegações.

**ANEXO 05 - ATO VINCULATÓRIO NR. 1. PODER EXECUTIVO . MENSAGEM
DO MINISTRO DAS RELAÇÕES EXTERIORES AO PRESIDENTE DA
REPÚBLICA INFORMANDO SOBRE A SUBMISSÃO DA PROPOSTA DE ADESÃO
DO BRASIL À CISG AO PODER LEGISLATIVO**

EM Nº 00131 MRE

Brasília, 30 de março de 2010.

Excelentíssimo Senhor Presidente da República,

Submeto à elevada consideração de Vossa Excelência, o anexo projeto de mensagem pela qual se encaminha à consideração do Congresso Nacional texto da "Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias", estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional, e em vigor desde 1988. A versão em português foi elaborada pelo Professor Eduardo Grebler, renomado especialista em direito internacional, na ausência de tradução oficial para o português.

2. Na LXIX Reunião do Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior (Camex), realizada em 15 de dezembro de 2009, concordou-se que a Convenção, por padronizar regras aplicáveis aos contratos internacionais, contribui para a segurança jurídica e a estabilidade das relações comerciais entre as empresas estabelecidas em diferentes países.

3. Cabe ressaltar que consulta do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) a entidades representativas da classe empresarial revelaram o interesse das mesmas na adesão brasileira a essa Convenção, que já conta com a participação de setenta e quatro Estados-Partes, que respondem por mais de 90% do comércio mundial e figuram dentre os principais parceiros comerciais do Brasil, incluindo países como China, EUA e os membros do Mercosul.

4. À luz do exposto, e em conformidade com o art. 49, inciso I, combinado com o art. 84, inciso VIII, da Constituição Federal, submeto a Vossa Excelência o anexo projeto de Mensagem, acompanhado de cópias autenticadas da Convenção.

Respeitosamente,

Assinado eletronicamente por: Antonio de Aguiar Patriota

Mensagem nº 636

Senhores Membros do Congresso Nacional,

Nos termos do disposto no art. 49, inciso I, combinado com o art. 84, inciso VIII, da Constituição, submeto à elevada consideração de Vossas Excelências, acompanhado de Exposição de Motivos do Senhor Ministro de Estado, interino, das Relações Exteriores, o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Brasília, 4 de novembro de 2010.

ANEXO 06 - ATO VINCULATÓRIO NR. 2. PODER EXECUTIVO. NOTA TÉCNICA DA CAMEX

CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR SECRETARIA EXECUTIVA

Nota Técnica nº 01/2009/CAMEX-SECEX

Brasília, 8 de dezembro de 2009.

Assunto: Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Adesão brasileira.

1 – NOTAS INTRODUTÓRIAS

A Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (doravante, CISG⁶² ou Convenção) foi estabelecida no âmbito da Organização das Nações Unidas (ONU), em 1980, e se refere à uniformização do direito contratual internacional.

A CISG tem como objetivo promover a segurança jurídica e previsibilidade das relações comerciais entre os países do globo. Seu efeito imediato é a redução dos custos jurídicos envolvidos nas transações comerciais internacionais e o encorajamento das trocas, tendo em vista a padronização das regras que regerão os contratos internacionais em caso de algum litígio, eliminando a barreira do desconhecimento da legislação estrangeira.

A CISG somente se aplica aos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias (bens corpóreos móveis), compreendidos como aqueles cujas partes contratantes estejam estabelecidas em países diferentes, ou nos quais a obrigação deve ser cumprida em

⁶² A Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias também é conhecida, no meio acadêmico, como CISG, abreviatura inglesa de *Convention on Contracts for the International Sale of Goods*.

jurisdição diversa daquela na qual o contrato foi firmado. Em outras palavras, são contratos que têm ligação com mais de um ordenamento jurídico, o que gera a necessidade de determinar qual a lei aplicável em cada um destes contratos. Já no caso de contratos nacionais – em que as partes têm a mesma nacionalidade e a obrigação deve ser cumprida na mesma jurisdição na qual o contrato foi firmado – não há dúvidas sobre qual a lei aplicável. Desta forma, uma vez realizada a adesão brasileira à CISG, manter-se-ia, aos contratos internos, a aplicação exclusiva da legislação civil brasileira.

Esse tratado foi criado em 1980 e entrou em vigor no dia 1º de janeiro de 1988,

quando atingiu o número mínimo de assinaturas, contando hoje com a participação de 74 Estados partes. Apesar de ter participado ativamente dos trabalhos de elaboração da CISG, o Brasil ainda não a assinou nem a ela aderiu até o presente momento. É de se ressaltar que desde o início da década de 1980, quando a CISG foi negociada, o ordenamento jurídico nacional sofreu alterações importantes no que tange à legislação contratual, com a entrada em vigor do Novo Código Civil, em 11 de janeiro de 2003, que substituiu o Código Civil de 1916 e o Código Comercial de 1850.

Os Estados Parte na CISG respondem hoje por mais de 90% do comércio mundial. Segundo os dados consolidados até setembro de 2009, mais da metade das exportações brasileiras (50,1%) são direcionadas à China, EUA, Argentina, Países Baixos, Alemanha, Japão, Venezuela, Bélgica e Itália - todos Estados partes da CISG. Também, mais da metade das importações brasileiras (57,9%) são provenientes dos EUA, China, Argentina, Alemanha, Japão, Itália, França e México – todos, igualmente, países signatários da CISG. Em termos de corrente comercial, 75% do comércio internacional brasileiro se dá com países signatários da CISG. E este não é um fenômeno recente; a análise das estatísticas comerciais aponta que na medida em que foi aumentando o número de signatários da CISG, e que os principais parceiros comerciais brasileiros foram aderindo à CISG, o volume de comércio exterior nacional potencialmente afetado também teve um aumento significativo. Não se pode deixar de ressaltar ainda o fato de que os demais membros do Mercosul são todos membros signatários da CISG, o que só reforça a importância que ela tem para o Brasil.

2 - ESTRUTURA DA CISG

A CISG está dividida em quatro partes:

i) da aplicação convencional e das disposições gerais (art. 1 a 13 da CISG); ii) da formação do contrato (art. 14 a 24 da CISG); iii) dos direitos e obrigações relativamente ao vendedor e ao comprador (art. 25 a 88 da CISG), e iv) das disposições finais (art. 89 a 101 da CISG).

A CISG, nos artigos 92, §1º, 95 e 96, possibilita às partes o direito de aderir com

reservas, desde que expressamente autorizado pela CISG para fins de não se contrariar os seus objetivos (art. 98 da CISG). Ou seja, se houver qualquer ponto da CISG que for considerado inadequado frente à legislação nacional, este pode ser afastado do ordenamento brasileiro por meio da imposição de reservas.

Neste sentido, alguns países ratificaram a CISG mediante reserva, a exemplo da Argentina (arts. 11 e 29, e Parte II da CISG), China (art. 1§ 1ª, b, da CISG) e EUA (art. 1, §1º, b, da CISG). China e EUA, em particular, ao estabelecer reserva ao art. 1º, §1º, b, adotaram o princípio da reciprocidade de tratamento, de forma a aplicar a CISG tão somente aos países signatários. Contudo, tal estratégia pode não ser interessante para o Brasil, diante da atual política de comércio exterior brasileira, bastante voltada para outros países em desenvolvimento, a exemplo de países da África não são signatários da CISG. Se o Brasil adotar uma política de reciprocidade de tratamento, não seria possível aproveitar os benefícios da CISG nas relações comerciais com tais países, o que poderia representar uma potencial perda em termos de segurança jurídica e menores custos de transação tanto para o Brasil como para outros países em desenvolvimento.

3- IMPLICAÇÕES DA ADESÃO DO BRASIL À CISG

É importante ressaltar que a adesão do Brasil à CISG não implicaria a revogação de

nenhum dispositivo da legislação doméstica. O artigo 1º da CISG define claramente o seu escopo:

A presente Convenção aplica-se aos contratos de compra e venda de mercadorias celebrados entre partes que tenham o seu estabelecimento em Estados diferentes:

- a) Quando estes Estados sejam Estados contratantes; ou
- b) Quando as regras de direito internacional privado conduzam à aplicação da lei de um Estado contratante.

Isso quer dizer que todos os Estados signatários da CISG possuem dois conjuntos de

regras para contratos de compra e venda: as regras aplicáveis aos contratos de vendas domésticas e as regras da própria CISG, incidente entre partes contratantes domiciliadas em diferentes estados signatários. Ou seja, a legislação brasileira, que continuaria a ser a lei aplicável aos contratos nacionais, conviveria em harmonia com a CISG, que seria única e exclusivamente aplicada aos contratos internacionais em que uma das partes é brasileira.

Esta convivência, como se verá adiante, não traria maiores problemas, já que não há

na CISG nenhum dispositivo que ofenda a Constituição ou a ordem pública brasileira.

Além disso, uma empresa brasileira pode ficar sujeita à CISG, mesmo não sendo o Brasil signatário. O §2º do art. 9º da Lei de Introdução ao Código Civil (Decreto-lei nº 4.657/42 - LICC) afirma que a obrigação resultante do contrato se constitui no lugar em que residir o proponente, sendo aplicável quando os contratantes estiverem em Estados diversos. O art. 435 do Código Civil, por sua vez, reputa celebrado o contrato no lugar em que foi proposto. Isso significa que um contrato proposto ou celebrado pela contraparte com sede em um país signatário poderá ser regido pela CISG, mesmo se a outra parte (empresa) tiver sede no Brasil. Outra possibilidade de aplicação da CISG é dada pela Lei de Arbitragem, a Lei nº 9.307/96:

Art. 2º A arbitragem poderá ser de direito ou de equidade, a critério das partes.

§ 1º Poderão as partes escolher, livremente, as regras de direito que serão aplicadas na arbitragem, desde que não haja violação aos bons costumes e à ordem pública.

Isso quer dizer que as partes envolvidas num contrato internacional, ao se valerem da

arbitragem para dirimir qualquer conflito, podem optar pela CISG como lei aplicável ao contrato por elas celebrado.

No que tange à relação entre o corpo de normas que seria introduzido no ordenamento brasileiro pela CISG, relativos a contratos internacionais de compra e venda de bens corpóreos móveis, há de se ressaltar que se trata de regras gerais aplicáveis a tal espécie de contratos. O objeto da CISG é a formação do contrato de compra e venda e dos direitos e obrigações do vendedor e comprador dele emergentes. Desta forma, ela pode ser aplicada de forma complementar a outras normas específicas, relacionadas ao comércio internacional, existentes no ordenamento nacional e oriundas de tratados internacionais dos quais o Brasil é parte. Um exemplo é o Protocolo de Cartagena sobre Biossegurança da CISG sobre Diversidade Biológica, promulgado pelo Decreto 5.705, de 16 de fevereiro de 2006. O Protocolo trata do movimento transfronteiriço de organismos vivos modificados:

Artigo 1º - De acordo com a abordagem de precaução contida no Princípio 15 da Declaração do Rio sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, o objetivo do presente Protocolo é contribuir para assegurar um nível adequado de proteção no campo da transferência, da manipulação e do uso seguros dos organismos vivos modificados resultantes da biotecnologia moderna que possam ter efeitos adversos na conservação e no uso sustentável da diversidade biológica, levando em conta os riscos para a saúde humana, e enfocando especificamente os movimentos transfronteiriços.

As obrigações assumidas pelos Estados Parte no Protocolo afetam o comércio internacional de organismos vivos modificados, na medida em que estabelecem regras específicas que visam a evitar ou reduzir os riscos para a diversidade biológica oriundos do desenvolvimento, manipulação, transporte, utilização, transferência e liberação de todos os organismos vivos modificados. Neste sentido, estabelece restrições a serem impostas pelos Estados Parte quanto ao objeto de relações comerciais ligadas ao movimento transfronteiriço de organismos vivos modificados. Assim, um contrato internacional de compra e venda deste tipo de objeto pode ser formado de acordo com as regras da CISG, mas deve levar em consideração as restrições impostas quanto ao seu objeto, por serem estas normas imperativas de direito público.

Tanto a CISG quanto o Código Civil brasileiro (Lei nº 10.406/02 – CC) são regidos

pelo princípio da boa fé (art. 7.1 da Convenção e art. 422 do CC).

Importante ressaltar que a Convenção consagra o princípio da autonomia da vontade

das partes (art. 6º da Convenção), enquanto que no CC, este mesmo princípio se encontra relativizado pelo princípio da função social dos contratos. Ademais, a LICC é silente quanto ao princípio da autonomia da vontade das partes, valendo, em regra, para determinar a lei aplicável ao contrato, a lei do local de sua constituição (*lex loci contractus*, art. 9º, *caput*, da LICC).

Não obstante, em matéria contratual, é de entendimento majoritário pela doutrina

especializada, que o princípio da autonomia da vontade das partes atende melhor aos interesses dos envolvidos na relação comercial internacional, tendo em vista a dinâmica destas relações. Assim, na hipótese da adesão do Brasil à Convenção, as partes poderiam passar a escolher a lei aplicável ao contrato internacional, sem o receio desta lei ser subitamente substituída por outra, muitas vezes menos favorável.

A Convenção disciplina ainda a formação de contrato (entre presentes, por fax ou

meio eletrônico) e estabelece obrigações às partes. Ao vendedor cabe transferir a propriedade da mercadoria, garantir a conformidade de suas especificações. Ao comprador cabe pagar o preço e receber os bens. Prevê também hipóteses de quebra de contrato, exigindo que o inadimplemento seja essencial, apto a frustrar completamente a expectativa da outra parte com relação ao objeto contratual.

O princípio que essencialmente rege a CISG é o da preservação dos contratos. Por

isso, o seu desfazimento somente deve ocorrer em situações extremas. À parte lesada, e sem prejuízo do que prevê o direito interno de cada um dos Estados signatários, a CISG garante remédios contra o descumprimento do contrato, como a indenização por perdas e danos e execução específica das prestações ajustadas.

Portanto, há compatibilidade geral entre os princípios de direito brasileiro sobre

compra e venda de mercadorias e a CISG, resumidos no consensualismo entre as partes, a obrigatoriedade do contrato, a razoabilidade e a boa fé objetiva (proibição de comportamento contraditório, lealdade negocial), entre outros.

Há que se ressaltar ainda o impacto positivo que a adoção da CISG pode trazer não apenas para grandes empresas, mas também para os pequenos e médios empresários que atuam no comércio internacional. Isto porque normalmente eles não têm condições de manter advogados nos países com os quais negociam, para fins de obter informações concernentes ao direito aplicável aos contratos internacionais celebrados. Além disso, a incerteza com relação às regras aplicáveis a tais contratos cria obstáculos jurídicos às trocas internacionais e aumenta os custos de transação. A harmonização das regras aplicáveis à formação e ao conjunto de direitos e obrigações deste tipo de contrato pode contribuir sobremaneira à redução dos custos de transação envolvidos no comércio internacional. Isso beneficia todos os atores envolvidos no comércio internacional, inclusive e principalmente os pequenos e médios empresários, que muitas vezes têm mais dificuldades em superar tais barreiras.

Ressalte-se que tal objetivo se coaduna com a própria Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) em curso, que prevê, entre os desafios a serem enfrentados, o fortalecimento das médias e pequenas empresas. Além disso, das quatro macrometas da PDP, duas estão diretamente relacionadas ao tema: ampliação das exportações brasileiras, como aumento da participação brasileira nas exportações mundiais; e a dinamização das médias e pequenas empresas, com o aumento das empresas exportadoras.⁶³

A título subsidiário, encontra-se em anexo um quadro com um cotejamento entre os principais dispositivos da CISG e a legislação brasileira que rege a matéria contratual no Brasil, com alguns comentários considerados pertinentes para a compreensão da matéria. De qualquer forma, é importante apontar que a doutrina brasileira é enfática ao afirmar que não há na CISG qualquer dispositivo que ofenda a Constituição de 1988 ou a ordem pública brasileira. Além disso, uma comparação entre os dispositivos do CC em vigor e o texto da CISG sugere que, apesar das discrepâncias que existem de fato entre eles, estas não são grandes e não representam um impeditivo. Além disso, como foi ressaltado, os Estados que

⁶³ As outras macrometas da PDP são: ampliação do investimento fixo e elevação do gasto privado em P&D.

aderem à CISG não precisam revogar ou alterar sua legislação interna de forma a acomodar as regras da CISG.

4 – PROPOSTA DE ADESÃO DO BRASIL

O Brasil enfrenta inúmeros desafios relacionados ao forte crescimento dos fluxos

comerciais com terceiros países. Ao longo dos últimos anos, além do expressivo crescimento, em termos de valor e de volume, houve importantes mudanças na distribuição dos parceiros comerciais, com uma inversão nas participações dos países desenvolvidos e em desenvolvimento, em favor desses últimos.

Tem-se verificado a prioridade conferida às negociações com países da América do Sul, que hoje pode ser ilustrada pela negociação de oito acordos de integração no âmbito do Mercosul. Nesse sentido, a adesão à CISG poderia reforçar o compromisso de harmonizar as legislações que de alguma forma causam entraves à integração, uma vez que todos os Estados partes do Mercosul, exceto o Brasil, já incorporaram a CISG em seus ordenamentos jurídicos.

A Câmara de Comércio Exterior (Camex) tem trabalhado intensamente na definição

de diretrizes para a adoção de melhores práticas de gestão de comércio, através da simplificação, modernização e desburocratização de procedimentos relacionados ao comércio exterior. Medidas de facilitação de comércio são cada vez mais necessárias para manter o crescimento do comércio exterior e melhorar a competitividade das empresas brasileiras.

A garantia de que os contratos internacionais de compra e venda de mercadorias,

necessários para dar segurança jurídica às trocas, sejam estáveis e de resultados previsíveis, sem significar custos jurídicos adicionais pela discussão de suas cláusulas, poderia contribuir para estimular o aumento do comércio exterior brasileiro.

Os contratos de natureza internacional submetem-se, potencialmente, a diversos

sistemas jurídicos, que podem conter regras substancialmente diversas para regulação de situações fáticas muitas vezes semelhantes. Assim, havendo qualquer problema em relação à

interpretação de um contato internacional, a parte deverá arcar com os custos do desconhecimento de qual direito será aplicável ao contrato, no caso concreto.

Tão fundamental quanto ter a garantia de acesso a mercados, desburocratização dos

meios operacionais para a entrada e saída da mercadoria, é ter a segurança de conhecer, de antemão, qual o direito será aplicado caso haja algum litígio entre as partes. Além disso, o profissional brasileiro de comércio internacional poderá elaborar seus contratos sob a égide da legislação uniformizada da CISG, cujas melhores práticas – e resoluções de eventuais conflitos – vêm sendo sedimentadas ao longo dos últimos anos.

Estes são os principais fatores que recomendam a adesão do Brasil à referida CISG,

ademaís das manifestações de apoio de diversas entidades ligadas ao comércio internacional, a exemplo da *United Nations Commission on International Trade Law* (Uncitral), do ramo brasileiro da *International Law Association* (ILA), do Centro de Estudos das Sociedades de Advogados (Cesa), da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), entre outras.

5 – CONCLUSÃO

Pelas razões apontadas, submete-se à consideração do Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior (Camex), proposta de adesão brasileira à CISG. Os argumentos em favor da adesão são os seguintes:

1 – Os principais parceiros comerciais do Brasil e todos os nossos sócios do Mercosul já aderiram à CISG. É recomendável que o Brasil harmonize sua legislação civil com a de seus sócios.

2 - O ambiente criado pela CISG é o da segurança e previsibilidade nas relações comerciais internacionais, logo, a adesão brasileira poderia reduzir os custos das transações de comércio internacional.

3 - Mesmo não signatário da CISG, o Brasil não está imune à sua aplicação, nos seguintes casos: i) quando a lei aplicável for a de um Estado parte da CISG (art. 1.1, b, da CISG, c/c art. 9º da LICC); ii) quando, no âmbito da arbitragem, as partes decidirem pela

aplicação da CISG, e iii) na hipótese de o contrato ser discutido no Judiciário de país signatário da CISG, não havendo a escolha da lei aplicável.

4 – A adesão à CISG traz vantagem para as empresas brasileiras, que, ao diversificarem suas vendas, não mais precisariam arcar com o ônus de conhecer o direito alienígena com profundidade, haja vista a padronização das regras na aplicação dos países.

5 – Não há incompatibilidades de ordem jurídica nacional que obstaculizem a adesão do Brasil à CISG. A Lei de Arbitragem brasileira em vigor (Lei nº 9.307/96) já legitima às partes contratantes a escolha das regras de direito que serão aplicadas na arbitragem.

Nesses termos, dada a importância da CISG, sugere-se a aprovação no âmbito do Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior (Camex), de proposta de adesão ao instrumento, sem quaisquer reservas ao seu conteúdo.

À superior consideração.

AMÉLIA R. MUSSI GABRIEL
Analista de Comércio Exterior

ANDRÉ MARCOS FAVERO
Analista de Comércio Exterior

De acordo,

De acordo,

LYTHA SPÍNDOLA
Secretária-Executiva da CAMEX

WELBER BARRAL
Secretário de Comércio Exterior

ANEXO

CISG	ASSIMETRIAS COM A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA EM VIGÊNCIA	COMENTÁRIOS
<p>ARTIGO 1º</p> <p>1. A presente Convenção aplicase aos contratos de compra e venda de mercadorias celebrados entre partes que tenham o seu estabelecimento em Estados diferentes:</p> <p>a) Quando estes Estados sejam Estados contratantes; ou</p> <p>b) Quando as regras de direito internacional privado conduzam à aplicação da lei de um Estado contratante.</p> <p>2. Não é tomado em conta o fato de as partes terem o seu estabelecimento em Estados diferentes quando este fato não ressalte nem do contrato nem de transações anteriores entre as partes, nem das informações dadas por elas em qualquer momento anterior à conclusão do contrato ou na altura da conclusão deste.</p>	<p>ARTIGO 9º da LICC - Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem.</p> <p>§ 1º Destinando-se a obrigação a ser executada no Brasil e dependendo de forma essencial, será esta observada, admitidas as peculiaridades da lei estrangeira quanto aos requisitos extrínsecos do ato.</p> <p>§ 2º A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente.</p> <p>ARTIGO 2º, §1º da Lei de Arbitragem - A arbitragem poderá ser de direito ou de equidade, a critério das partes.</p> <p>§ 1º Poderão as partes escolher, livremente, as regras de direito que serão aplicadas na arbitragem, desde que não haja violação aos bons costumes e à</p>	<p><u>Este artigo regula a aplicabilidade da Convenção. No direito brasileiro, salvo no âmbito da Lei de Arbitragem, o entendimento dominante da jurisprudência é no sentido de as obrigações serem qualificadas e regidas pela lei do país onde foram constituídas (<i>lex loci contractus</i>), sem espaço para a escolha da lei aplicável pelas partes.</u></p> <p><u>O detalhe importante é que a Convenção será aplicada mesmo quando uma das partes não estiver estabelecida em país signatário, desde que as regras de Direito Internacional Privado (DIPrivado) determinarem a aplicação do Direito do país signatário.</u></p> <p><u>Assim, no caso do Brasil, mesmo sem a ratificação da Convenção, a aplicação desta é possível, nas seguintes hipóteses: i) de o contrato ter sido firmado em país signatário</u></p>

Não são tomados em consideração para a aplicação da presente Convenção nem a	ordem pública.	
--	----------------	--

nacionalidade das partes nem o carácter civil ou comercial das partes ou do contrato.		<u>da Convenção (aplicação do art. 9º da LICC); ii) na hipótese de o contrato ser discutido em instância arbitral, e, iii) na hipótese de o contrato ser discutido no judiciário de país signatário da Convenção, não havendo a escolha da lei aplicável.</u>
---	--	---

<p>ARTIGO 2º</p> <p>A presente Convenção não regula as vendas:</p> <p>a) De mercadorias compradas para uso pessoal, familiar ou doméstico, a menos que o vendedor, em qualquer momento anterior à conclusão do contrato ou na altura da conclusão deste, não soubesse nem devesse saber que as mercadorias eram compradas para tal uso;</p> <p>b) Em leilão;</p> <p>c) Em processo executivo;</p> <p>d) De valores mobiliários, títulos de crédito e moeda;</p> <p>e) De navios, barcos, <i>hovercraft</i> e aeronaves;</p> <p>f) De eletricidade.</p>	<p>ARTIGO 1º do Código de Defesa do Consumidor - O presente código estabelece normas de proteção e defesa do consumidor, de ordem pública e interesse social, nos termos dos arts. 5º, inciso XXXII, 170, inciso V, da Constituição Federal e art. 48 de suas Disposições Transitórias.</p> <p>ARTIGO 2º do Código de Defesa do Consumidor - Consumidor é toda pessoa física ou jurídica que adquire ou utiliza produto ou serviço como destinatário final. Parágrafo único. Equipara-se a consumidor a coletividade de pessoas, ainda que indetermináveis, que haja intervindo nas relações de consumo</p>	<p>Este artigo trata das hipóteses a de não incidência Convenção, com destaque par as vendas ao consumidor. Dest forma, não há choque fronta com o Código de Defesa do Consumidor brasileiro.</p>
<p>ARTIGO 4º</p> <p>A presente Convenção regula exclusivamente a formação do contrato de compra e venda e os direitos e obrigações que esse contrato faz nascer entre o vendedor e o comprador. Salvo disposição expressa em contrário da presente Convenção, esta não diz respeito, em particular:</p>	<p>O CC trata da validade dos contratos, bem como das cláusulas especiais de compra e venda, em diversos dispositivos.</p>	<p>Este artigo dispõe que a Convenção não regula a validade do contrato, suas cláusulas, entre outros, por envolver questões sensíveis que possuem tratamento diversificado pelas legislações domésticas. Nestes casos, o DIPrivado de cada país indicará a lei aplicável ao caso.</p>

<p>a) À validade do contrato ou de qualquer das suas cláusulas, bem como à validade dos usos;</p> <p>b) Aos efeitos que o contrato pode ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas.</p>		
<p>ARTIGO 5º A presente Convenção não se aplica à responsabilidade do vendedor pela morte ou lesões corporais causadas pelas mercadorias a quem quer que seja.</p>	<p>A legislação brasileira civil trata do tema no âmbito do instituto da responsabilidade civil.</p>	<p>Também este artigo não regula questões sensíveis que possuem tratamento diversificado pelas legislações domésticas. Nestes casos, o DIPrivado de cada país indicará a lei aplicável ao caso.</p>
<p>ARTIGO 6º</p> <p>As partes podem excluir a aplicação da presente Convenção ou, sem prejuízo do disposto no artigo 12.º, derrogar qualquer das suas disposições ou modificar-lhe os efeitos.</p>	<p>ARTIGO 9º da LICC - Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem.</p> <p>§ 1º Destinando-se a obrigação a ser executada no Brasil e dependendo de forma essencial, será esta observada, admitidas as peculiaridades da lei estrangeira quanto aos requisitos extrínsecos do ato.</p> <p>§ 2º A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente.</p>	<p><u>Este artigo trata do princípio da autonomia da vontade das partes, que, inclusive, podem excluir a aplicação da Convenção.</u></p> <p><u>Importante destacar que este princípio não se encontra expresso na nossa legislação nacional (art. 9º da LICC), salvo no âmbito da Lei de Arbitragem.</u></p> <p>De qualquer forma, esta regra seria aplicada única e exclusivamente aos contratos internacionais de compra e venda de bens, sem afetar os contratos nacionais.</p>

<p>ARTIGO 7º</p> <p>1. Na interpretação da presente Convenção ter-se-á em conta o seu carácter internacional bem como a necessidade de promover a uniformidade da sua aplicação e de assegurar o respeito da boa fé no comércio internacional.</p> <p>2. As questões respeitantes às matérias reguladas pela presente Convenção e que não são expressamente resolvidas por ela serão decididas segundo os princípios gerais que a inspiram ou, na falta destes princípios, de acordo com a lei aplicável em virtude das regras de direito internacional privado.</p>	<p>ARTIGO 422 do CC - Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.</p>	<p>Este dispositivo trata do princípio da natureza internacional do contrato regulado pela Convenção, buscando-se uma aplicação uniforme de suas regras.</p> <p>Importante destacar que a Convenção, bem como o direito brasileiro, consagram o princípio da boa fé, para fins de interpretação do contrato.</p> <p>No entanto, o art. 7.2. da Convenção autoriza a aplicação do DIPrivado do país signatário, se houver lacuna na Convenção e impossibilidade de resolução através da aplicação dos princípios que a inspiraram.</p>
--	---	---

<p>ARTIGO 14º</p> <p>1. Uma proposta tendente à conclusão de um contrato dirigida a uma ou várias pessoas determinadas constitui uma proposta contratual se for suficientemente precisa e se indicar a vontade de o seu autor se vincular em caso de aceitação. Uma proposta é suficientemente precisa quando designa as mercadorias e, expressa ou implicitamente, fixa a quantidade e o preço ou dá indicações que permitam determiná-los.</p> <p>Uma proposta dirigida a pessoas indeterminadas é considerada apenas como um convite para contratar, a menos que a pessoa que fez a proposta tenha indicado claramente o contrário.</p>	<p>ARTIGO 427 do CC - A proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio, ou das circunstâncias do caso.</p> <p>ARTIGO 428 do CC - Deixa de ser obrigatória a proposta:</p> <p>I - se, feita sem prazo a pessoa presente, não foi imediatamente aceita. Considera-se também presente a pessoa que contrata por telefone ou por meio de comunicação semelhante;</p> <p>- se, feita sem prazo a pessoa ausente, tiver decorrido tempo suficiente para chegar a resposta ao conhecimento do proponente;</p> <p>III - se, feita a pessoa ausente, não tiver sido expedida a resposta dentro do prazo dado;</p> <p>IV - se, antes dela, ou simultaneamente, chegar ao conhecimento da outra parte a retratação do proponente.</p>	<p>Este dispositivo (art. 14.2) apresenta um contraste com o CC, na medida em que entende a proposta de negócio como um mero convite. Para o CC, a proposta já é uma oferta vinculante. Contudo, o art. 428 do CC estabelece as hipóteses em que a proposta não será obrigatória. De qualquer forma, esta regra seria aplicada única e exclusivamente aos contratos internacionais de compra e venda de bens, sem afetar os contratos nacionais.</p>
--	---	--

<p>ARTIGO 25º</p> <p>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.</p>	<p>ARTIGOS 472 a 480 do CC.</p>	<p>O dispositivo trata da violação fundamental do contrato. Para a Convenção, nem mesmo o descumprimento de uma obrigação principal não enseja causa suficiente para a extinção do contrato, salvo se a outra parte contratante sofrer tal prejuízo que a torne substancialmente privada daquilo que lhe era legítimo esperar. No CC, é possível a extinção do contrato em quatro situações especiais: i) extinção pelo cumprimento do contrato; ii) extinção por fatos anteriores à celebração do contrato; iii) extinção por fatos posteriores à celebração do contrato (através da resolução do contrato, quando há o inadimplemento do contrato, ou através da rescisão do contrato, quando a extinção se dá por pedido de uma ou de ambas as partes), e iv) extinção por morte, em contratos personalíssimos. Portanto, tanto a atual legislação civil brasileira, quanto a Convenção, consagram o princípio da conservação do contrato.</p>
---	---------------------------------	---

<p>ARTIGO 44º</p> <p>Não obstante as disposições do parágrafo 1 do artigo 39.º e do parágrafo 1 do artigo 43.º, o comprador pode reduzir o preço, em conformidade com o artigo 50.º, ou pedir indemnização por perdas e danos, salvo quanto ao lucro cessante, se existir uma desculpa razoável para não ter procedido à denúncia requerida.</p>	<p>ARTIGO 441 do CC - A coisa recebida em virtude de contrato comutativo pode ser enjeitada por vícios ou defeitos ocultos, que a tornem imprópria ao uso a que é destinada, ou lhe diminuam o valor.</p> <p>Parágrafo único. É aplicável a disposição deste artigo às doações onerosas.</p> <p>ARTIGO 442 do CC - Em vez de rejeitar a coisa, redibindo o contrato (art. 441), pode o adquirente reclamar abatimento no preço.</p>	<p>O art. 44, c/c art. 50 da Convenção, permite a redução do preço quando as mercadorias ou a sua quantidade estiverem em desacordo com o estipulado no contrato, quando se tornarem inadequadas para o uso previsto ou encerrarem defeito.</p> <p>O CC só permite a redução do preço em caso de vícios ocultos. De qualquer forma, esta regra seria aplicada única e exclusivamente aos contratos internacionais de compra e venda de bens, sem afetar os contratos nacionais.</p>
<p>ARTIGO 53º</p> <p>O comprador obriga-se a pagar o preço e a aceitar a entrega das mercadorias, nas condições previstas no contrato e na presente Convenção.</p> <p>ARTIGO 55º</p> <p>Se o contrato for validamente concluído sem que o preço das mercadorias vendidas tenha sido fixado no contrato, expressa ou implicitamente, ou sem que exista disposição que permita a</p>	<p>ARTIGO 485 do CC - A fixação do preço pode ser deixada ao arbítrio de terceiro, que os contratantes logo designarem ou prometerem designar. Se o terceiro não aceitar a incumbência, ficará sem efeito o contrato, salvo quando acordarem os contratantes designar outra pessoa.</p> <p>ARTIGO 488 do CC-</p>	<p>Na Convenção, o preço deve ser definido no contrato. Este artigo deve ser interpretado em conjunto com o art. 55, que dispõe que, na ausência de definição de preço, vale a referência das práticas habituais de mercado.</p> <p>Para a Convenção, na ausência de preço definido no contrato, vale a referência das práticas habituais de mercado.</p> <p>Já o CC permite a determinação</p>

<p>sua determinação, considera-se que as partes, salvo indicação em contrário, se referiram tacitamente ao preço habitualmente praticado no momento da conclusão do contrato, para as mesmas mercadorias vendidas em circunstâncias comparáveis, no ramo comercial considerado.</p>	<p>Convencionada a venda sem fixação de preço ou de critérios para a sua determinação, se não houver tabelamento oficial, entende-se que as partes se sujeitaram ao preço corrente nas vendas habituais do vendedor.</p> <p>Parágrafo único. Na falta de acordo, por ter havido diversidade de preço, prevalecerá o termo médio.</p>	<p>do preço a partir de fatores diversos da vontade das partes, mesmo sem a expressa manifestação do comprador.</p>
<p>ARTIGO 72º</p> <p>1. Se, antes da data do cumprimento do contrato, for manifesto que uma parte cometerá uma violação fundamental do contrato, a outra parte pode declarar a resolução deste.</p> <p>2. Se dispuser do tempo necessário, a parte que pretender declarar a resolução do contrato deve notificar a outra parte, em condições razoáveis, para permitir a esta dar garantias suficientes da boa execução das suas obrigações.</p> <p>3. As disposições do parágrafo anterior não se aplicam se a outra parte declarou que não executaria as</p>		<p>O dispositivo trata da violação antecipada do contrato. Há julgados no Brasil que citam o dispositivo da Convenção para o embasamento da decisão.</p>

suas obrigações.		
<p>ARTIGO 77º</p> <p>A parte que invoca a violação do contrato deve tomar as medidas razoáveis, face às circunstâncias, para limitar a perda, aí compreendido o lucro cessante, resultante da violação contratual. Se não o fizer, a parte faltosa pode pedir uma redução da indenização por perdas e danos, no montante da perda que deveria ter sido evitada.</p>	<p>ARTIGO 113 do CC - Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração.</p>	<p>O dispositivo trata do dever de mitigar os prejuízos sofridos pelo próprio credor. Há, inclusive, o Enunciado nº 169, da III Jornada de Direito Civil, que reproduz o dispositivo da Convenção, ao dispor que o princípio da boa fé objetiva deve levar o credor a evitar o agravamento do próprio prejuízo.</p>

ANEXO 07 - ATO VINCULATÓRIO NR. 3. PODER LEGISLATIVO. MENSAGEM NR. 636 DE 2010, DA COMISSÃO DE RELAÇÕES EXTERIORES E DE DEFESA NACIONAL. PARECER DO RELATOR DEPUTADO ROBERTO DE LUCENA SOBRE A APROVAÇÃO

COMISSÃO DE RELAÇÕES EXTERIORES E DE DEFESA NACIONAL

MENSAGEM Nº 636, DE 2010

Submete à consideração do Congresso Nacional, o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Autor: PODER EXECUTIVO

Relator: Deputado ROBERTO DE LUCENA

- RELATÓRIO

O Excelentíssimo Senhor Presidente da República encaminha ao Congresso Nacional a Mensagem Nº 636, de 2010, acompanhada da Exposição de Motivos do Exmo. Sr. Ministro Interino das Relações Exteriores, com vistas à aprovação legislativa a que se refere o inciso I do art. 49 da Constituição Federal, do texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Autuada pelo Departamento de Comissões da Câmara dos Deputados, a Mensagem foi distribuída inicialmente a esta Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional, estando igualmente prevista a apreciação da matéria por parte da Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio e da Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania.

Em sua Exposição de Motivos, o então Ministro Interino das Relações Exteriores Antonio de Aguiar Patriota, ao encaminhar o presente instrumento ressalta que em Reunião do Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior ± Camex, de dezembro de 2009, ficou acordado que a Convenção em apreço, por padronizar regras aplicáveis aos contratos internacionais, contribui para a segurança jurídica e a estabilidade das relações comerciais entre as empresas estabelecidas em diferentes países.

O hoje Chanceler Antonio de Aguiar Patriota, após observar que a versão em português do instrumento constante em anexo foi elaborada pelo Professor Eduardo Grebler, acrescenta que consulta do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior ± MDIC a entidades representativas da classe empresarial revelou o interesse das mesmas na adesão brasileira a essa Convenção, que já conta com a participação de setenta e quatro Estados-Partes, responsáveis por mais de 90% do comércio mundial, incluindo os principais parceiros comerciais do Brasil, como China, EUA e demais membros do Mercosul.

A seção dispositiva do presente instrumento conta com cento e um artigos distribuídos ao longo de quatro Partes, devidamente subdivididas em Capítulos com suas eventuais Seções. O instrumento conta ainda com um Anexo do qual consta a Lista dos Signatários e o texto de Declarações e Reservas apresentadas, até então, por países que especifica.

A Parte 1 cuida do ‘Campo de Aplicação e Disposições Gerais’, onde destacamos o Artigo 1 que estabelece a aplicabilidade da Convenção aos contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que tenham seus estabelecimentos em Estados distintos:

- a) quando tais Estados forem Estados Contratantes; ou
- b) quando as regras de direito internacional privado levarem à aplicação da lei de um Estado Contratante.

Nos termos do Artigo 2, a Convenção não se aplicará às vendas:

a) de mercadorias adquiridas para uso pessoal, familiar ou doméstico, salvo se o vendedor, antes ou no momento de conclusão do contrato, não souber, nem devesse saber, que as mercadorias são adquiridas para tal uso;

b) em hasta pública;

c) em execução judicial;

d) de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda;

e) de navios, embarcações, aerobarcos e aeronaves;

f) de eletricidade.

O Artigo 6 permite às Partes excluir a aplicação da Convenção, derrogar qualquer de suas disposições ou modificar-lhes os efeitos, observado o disposto no Artigo 12.

O Artigo 10 dispõe que, para os fins da Convenção:

a) quando uma parte tiver mais de um estabelecimento comercial, será considerado como tal aquele que tiver relação mais estreita com o contrato e com sua execução, tendo em vista as circunstâncias conhecidas pelas partes ou por elas consideradas antes ou no momento da conclusão do contrato;

b) se uma parte não tiver estabelecimento comercial, considerar-se-á sua residência habitual.

Já o Artigo 11 prescreve que o contrato de compra e venda não requer instrumento escrito nem está sujeito a qualquer requisito de forma, podendo ele ser provado por qualquer meio, inclusive por testemunhas; ao passo que o Artigo 13 estabelece que o termo “escrito” abrange o telegrama e o telex.

A Parte II cuida da ‘Formação do Contrato’, na qual o Artigo 14 estabelece que, para se constituir em uma proposta, a oferta de contrato feita a pessoa ou pessoas determinadas deve ser suficientemente precisa e indicar a intenção do proponente de obrigar-se em caso de aceitação, sendo que a oferta é considerada suficientemente precisa quando designa as mercadorias e, expressa ou implicitamente, fixa a quantidade e o preço, ou prevê meio para determiná-los.

A Parte 3 aborda a ‘Compra e Venda de Mercadorias’, na qual o Artigo 25 dispõe que a violação ao contrato por uma das partes é considerada como essencial se causar à outra parte prejuízo de tal monta que substancialmente a prive do resultado que poderia esperar do contrato, salvo se a parte infratora não tiver previsto e uma pessoa razoável na mesma condição e nas mesmas circunstâncias não pudesse prever tal resultado.

O contrato, nos termos do Artigo 29, poderá ser modificado ou resilido por simples acordo entre as partes, sendo que o contrato escrito que contenha disposição prevendo que qualquer modificação ou rescisão somente se possa fazer por escrito não poderá ser modificado ou resilido por outra forma.

O Artigo 30 abre o Capítulo que cuida nesta Parte das ‘Obrigações do Vendedor’ e prescreve que o vendedor estará obrigado, nas condições previstas no contrato e na presente Convenção, a entregar as mercadorias, a transmitir a propriedade sobre elas e, sendo o caso, a remeter os respectivos documentos.

O Artigo 45 estabelece que, se o vendedor não cumprir qualquer das obrigações que lhe couberem de acordo com o contrato ou com a presente Convenção, o comprador poderá:

- a) exercer os direitos previstos nos artigos 46 a 52;
- b) exigir a indenização das perdas e danos prevista nos artigos 74 a 77.

O Capítulo III da parte em apreço cuida das ‘Obrigações do Comprador’, no qual destacamos o Artigo 53 dispondo que o comprador deverá pagar o preço das mercadorias e recebê-las nas condições estabelecidas no contrato e na presente Convenção.

O Artigo 60 estabelece que a obrigação do comprador de proceder ao recebimento consistirá em praticar todos os atos razoavelmente esperados para que o vendedor possa efetuar a entrega e em tomar posse das mercadorias; ao passo que, nos termos do Artigo 61, se o comprador não cumprir qualquer das obrigações que lhe incumbirem de acordo com o contrato ou com a presente Convenção, o vendedor poderá exercer os direitos previstos nos Artigos 62 a 65 e exigir a indenização das perdas e danos previstas nos Artigos 74 a 77.

O Artigo 66 prescreve que a perda ou a deterioração das mercadorias ocorrida após a transferência de risco ao comprador não o libera da obrigação de pagar o preço, salvo se for decorrente de ato ou omissão do vendedor.

Ao cuidar de perdas e danos, o Artigo 74 dispõe que perdas e danos decorrentes de violação do contrato por uma das partes consistirão no valor equivalente ao prejuízo sofrido, inclusive lucros cessantes, sofrido pela outra parte em consequência do descumprimento, sendo que esta indenização não pode exceder à perda que a parte inadimplente tinha ou devesse ter previsto no momento da conclusão do contrato, levando em conta os fatos dos quais tinha ou devesse ter tido conhecimento naquele momento, como consequência possível do descumprimento do contrato.

Sem prejuízo dessa indenização por perdas e danos, nos termos do Artigo 78, se uma das partes deixar de pagar o preço ou qualquer outro valor devido, a outra parte terá direito a receber os juros correspondentes.

A rescisão do contrato, conforme estabelece o Artigo 81, liberará ambas as partes de suas obrigações, salvo a de indenizar as perdas e danos que possam ser devidas, contudo a rescisão não prejudicará as disposições contratuais a respeito da solução de controvérsias, nem qualquer outra estipulação do contrato que regule os direitos e obrigações das partes em caso de rescisão.

O Artigo 85 prescreve que, se o comprador retardar o recebimento das mercadorias ou retardar o pagamento do preço quando tal pagamento for devido simultaneamente à entrega das mercadorias, o vendedor deverá adotar medidas razoáveis para a conservação destas, atendidas as circunstâncias, caso esteja na posse das mercadorias ou possa por outra forma dispor das mesmas, sendo que o vendedor terá direito a reter as mercadorias até que obtenha do comprador o reembolso dos gastos razoáveis que tiver realizado.

A Parte IV cuida das ‘Disposições Finais’, na qual o Artigo 89 dispõe que o Secretário Geral das Nações Unidas é o depositário da presente Convenção e o Artigo 90 estabelece que a presente Convenção não prevalece sobre qualquer acordo internacional já celebrado, ou que vier a sê-lo, que contenha disposições relativas às matérias regidas pela presente Convenção, desde que as partes tenham seus estabelecimentos comerciais em Estados Partes nesse acordo.

Nos termos do Artigo 91, a presente Convenção esteve

aberta à assinatura na sessão de encerramento da Conferência das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias e permaneceu aberta à assinatura de todos os Estados na Sede das Nações Unidas, em Nova York, até 30 de setembro de 1981, estando sujeita à ratificação, aceitação ou aprovação pelos Estados signatários.

Ainda nos termos desse dispositivo, a presente Convenção estará aberta à acessão de todos os Estados que não sejam Estados signatários a partir da data em que ficou aberta à assinatura.

Nos termos do Artigo 92:

- a) qualquer Estado Contratante pode declarar, no momento da assinatura, ratificação, aceitação, aprovação ou acessão, que não adotará a Parte II ou a Parte III da presente Convenção; e
- b) qualquer Estado Contratante que tiver feito a declaração prevista no parágrafo anterior com relação à Parte II ou à Parte III da presente Convenção não se considerará Estado Contratante para os efeitos do parágrafo (1) do Artigo 1 da presente Convenção, no que concerne às matérias que sejam regidas pela Parte a que se referir a declaração.

Qualquer Estado, nos termos do Artigo 95, poderá declarar, no momento do depósito de seu instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou acessão, que não adotará a disposição da alínea 'b' do parágrafo (1) do Artigo 1 da presente Convenção.

Conforme prescreve o Artigo 96, o Estado Contratante cuja legislação exigir que os contratos de compra e venda sejam concluídos ou provados por escrito poderá, a qualquer momento, fazer a declaração prevista no Artigo 12, no sentido de que, caso qualquer das partes tenha seu estabelecimento comercial nesse Estado, não se aplicarão as disposições dos Artigos 11 e 29, ou da Parte II da presente Convenção, que permitirem a conclusão, modificação ou resolução do contrato de compra e venda, ou a proposta, aceitação ou qualquer outra manifestação de intenção por qualquer forma que não a escrita.

Nos termos do Artigo 98, não se admitirão quaisquer reservas além daquelas expressamente autorizadas pela presente Convenção ao passo que o Artigo 100 estabelece que esta Convenção:

- a) somente se aplicará à formação do contrato quando a oferta de conclusão do contrato se fizer a partir da data de entrada em vigor da Convenção, com relação aos Estados Contratantes a que se refere a alínea ‘a’ do parágrafo (1) do Artigo 1, ou com relação ao Estado Contratante a que se refere a alínea ‘b’ do parágrafo (1) do Artigo 1; e
- b) somente se aplicará aos contratos concluídos a partir da data de entrada em vigor da Convenção com relação aos Estados Contratantes a que se refere a alínea ‘a’ do parágrafo (1) do Artigo 1, ou com relação ao Estado Contratante a que se refere a alínea ‘b’ do parágrafo (1) do Artigo 1.

Nos termos do Artigo 101, qualquer Estado Contratante poderá denunciar a presente Convenção, sua Parte II ou sua Parte III mediante notificação formal, feita por escrito ao depositário.

Conforme já relatado, consta do Anexo à presente Convenção a lista de signatários e as Declarações e Reservas até então feitas por ocasião da ratificação, aprovação ou adesão.

É o Relatório.

- VOTO DO RELATOR

Estamos a apreciar a proposta de adesão brasileira à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, firmada em 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional - UNCITRAL na sigla inglesa (*United Nations Commission on International Trade Law*) -, e em vigor desde 1988.

A chamada Convenção de Viena é considerada um instrumento útil ao contribuir para a segurança jurídica, a estabilidade e a harmonização das relações comerciais entre empresas estabelecidas em países diferentes e que, conforme relatamos, já conta com a participação de Estados que respondem por mais de 90% do comércio mundial, incluindo relevantes parceiros comerciais do Brasil como EUA, China e os membros do Mercosul.

O Brasil, ao lado de países como África do Sul, Índia e Reino Unido, é um dos poucos países dotados de economia de relevância para o comércio internacional

que ainda não é parte dessa Convenção. A adesão brasileira tem sido postulada por diversos setores da sociedade ao longo dos últimos anos, notadamente pela classe empresarial, que viram com bons olhos o recente sinal verde da Câmara de Comércio Exterior ± Camex para a formalização da adesão brasileira, com o conseqüente envio do instrumento à apreciação do Congresso Nacional.

A CISG, como é conhecida a Convenção pela sigla inglesa (*United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*), conta na sua parte dispositiva com 101 artigos, dispostos, conforme relatamos, em quatro partes: Campo de Aplicação e Disposições Gerais; Formação do Contrato; Compra e Venda de Mercadorias e Disposições Finais.

Na busca da harmonização e da universalização, a CISG faculta às Partes a formulação de declarações contendo reservas com relação a dispositivos com potencial de conflito com legislações nacionais, dentre os quais:

- a) o artigo 95, que permite a adoção da ‘alínea b’ do parágrafo 1º do Artigo 1, que prevê a aplicabilidade da Convenção quando regras de direito internacional privado determinarem o emprego da lei de um Estado Parte;
- b) o próprio Artigo 6, embora não preveja reserva alguma, pode ser visto como um facilitador, ao dispor que as partes de um contrato podem decidir pela não aplicação da Convenção, pela derrogação de qualquer de suas disposições ou modificação de seus efeitos;
- c) o Artigo 12 c/c o Artigo 96, que permitem àquelas Partes Contratantes nas quais é exigida a formalização dos contratos por escrito, a não aplicação dos dispositivos que dispõem de forma contrária, como o Artigo 11, o Artigo 29 e a parte afeta da Parte II (Formalização do Contrato);
- d) o Artigo 94, que faculta ao conjunto de dois ou mais Estados Contratantes, ou mesmo de um Estado Contratante e outros Estados não-Contratantes, cujos membros tenham normas jurídicas idênticas ou similares, a não aplicação da Convenção aos contratos de compra e venda, ou à respectiva formação, quando as partes tiverem seus estabelecimentos comerciais nesses Estados.

A julgar pelo número atual de 76 Estados Contratantes, podemos inferir que tal abordagem atingiu o seu objetivo e a CISG tem sido considerada como um êxito da UNCITRAL, o melhor instrumento a unificar os regramentos relativos aos contratos

internacionais de compra e venda, contando com Estados Contratantes em diversos continentes, em diversos estágios de desenvolvimento econômico e com sistemas jurídicos diversos.

Além disso, a Convenção em apreço, embora não imune a críticas esporádicas e com jurisprudência contando com algumas deliberações polêmicas, tem sido considerada pela comunidade internacional como um significativo avanço com relação a instrumentos da espécie firmados anteriormente, notadamente os compreendidos pela Convenção de Haia de 1964.

É nesse contexto que se dá a proposta de adesão brasileira que estamos a apreciar. Internamente o Poder Executivo julga a adesão brasileira benéfica às nossas trocas comerciais, na medida que aumenta a inserção do país no cenário internacional, tendo em vista que o instrumento em tela padroniza as regras aplicáveis aos contratos internacionais contribuindo para a segurança jurídica e a estabilidade das relações comerciais entre empresas estabelecidas em países diversos.

A proposta conta ainda com o apoio de entidades representativas da classe empresarial e tem sido bem recebida no meio acadêmico, embora se tenha ressaltando ali potenciais conflitos de dispositivos do instrumento com o nosso ordenamento jurídico, em particular com o nosso Novo Código Civil.

Seja no tocante à questão da escolha pelas partes do contrato da legislação aplicável, seja no tocante a questões pontuais da formalização dos contratos, as abordagens, em sua grande maioria, têm sido no sentido de que esses conflitos não são insuperáveis.

Nesse particular, a Nota Técnica nº 01, de 2009, da Secretaria Executiva da Câmara de Comércio Exterior ± Secex/Camex, anexada à Mensagem em apreço, observa que não há incompatibilidades de ordem jurídica nacional que obstaculizem a adesão brasileira, sendo que a Lei de Arbitragem brasileira em vigor ± Lei nº 9.307, de 1996, já legitima às partes contratantes a escolha das regras de direito que serão aplicadas na arbitragem.

É de se notar que a proposta de adesão brasileira conforme encaminhada não conta com a formulação de qualquer das reservas que são facultadas pelo instrumento. Com efeito, não detectamos a necessidade de formulação de qualquer das

reservas disponibilizadas, sendo esse posicionamento condizente com o da grande maioria dos atuais Estados Contratantes da CISG e defendido igualmente por profissionais do setor e diversos acadêmicos.

Em se tratando de um instrumento dotado de um alcance quase universal, que tem logrado um certo êxito em conciliar sistemas jurídicos diversos como o *Common Law* e o *Civil Law* e, sobretudo, que tem sido eficaz na harmonização e padronização das regras incidentes sobre os contratos de compra e venda de mercadorias em que as partes estejam localizadas em Estados distintos, é bem vinda essa adesão brasileira, ainda que tardia para alguns.

Em suma, a proposta adesão brasileira à presente Convenção atende aos interesses nacionais por constituir tal instrumento um facilitador das transações comerciais internacionais de mercadorias, que já conta com a adesão de nossos principais parceiros comerciais, no momento em que o nosso país busca uma participação no comércio mundial condizente com a dimensão de sua economia.

Desse modo, estando o instrumento em apreço alinhado com os princípios constitucionais que regem as nossas relações internacionais, notadamente com o princípio de cooperação entre os povos para o progresso da humanidade, VOTO pela aprovação do texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional, nos termos do projeto de decreto legislativo em anexo.

Sala da Comissão, em de de 2011.

Deputado ROBERTO LUCENA
Relator

COMISSÃO DE RELAÇÕES EXTERIORES E DE DEFESA NACIONAL

PROJETO DE DECRETO LEGISLATIVO Nº , DE 2011 (Mensagem nº 636, de 2010)

Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º Fica aprovado o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Parágrafo único. Ficam sujeitos à aprovação do Congresso Nacional quaisquer atos que possam resultar em revisão da referida Convenção, bem como quaisquer ajustes complementares que, nos termos do inciso I do art. 49 da Constituição Federal, acarretem encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional.

Art. 2º Este decreto legislativo entra em vigor na data de sua publicação.

Sala da Comissão, em de de 2011.

Deputado ROBERTO LUCENA
Relator

**ANEXO 08 - ATO VINCULATÓRIO NR. 4. PODER LEGISLATIVO. PARECER DA
COMISSÃO DE RELAÇÕES EXTERIORES E DE DEFESA NACIONAL
APROVANDO A MENSAGEM Nº 636, DE 2010**

CÂMARA DOS DEPUTADOS

COMISSÃO DE RELAÇÕES EXTERIORES E DE DEFESA NACIONAL

MENSAGEM Nº 636, DE 2010

III - PARECER DA COMISSÃO

A Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional, em reunião ordinária realizada hoje, opinou pela aprovação da Mensagem nº 636/11, nos termos do Projeto de Decreto Legislativo que apresenta, acatando o parecer do relator, Deputado Roberto de Lucena.

Estiveram presentes os Senhores Deputados:

Fábio Souto, Presidente em exercício; Eduardo Azeredo e Vitor Paulo, Vice-Presidentes; Alfredo Sirkis, Arnon Bezerra, Átila Lins, Damião Feliciano, Dimas Ramalho, Geraldo Resende, Hugo Napoleão, Íris de Araújo, Ivan Valente, Roberto de Lucena, Sebastião Bala Rocha, Takayama, André Zacharow, Benedita da Silva, Berinho Bantim, Missionário José Olímpio, Perpétua Almeida e Reinaldo Azambuja.

Sala da Comissão, em 18 de maio de 2011.

Deputado FÁBIO SOUTO Presidente em exercício

**ANEXO 09 - ATO VINCULATÓRIO NR. 5. PODER LEGISLATIVO.
ENCAMINHAMENTO DO PDC 222 ÀS COMISSÕES DE DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO, E CONSTITUIÇÃO, JUSTIÇA E
CIDADANIA**

Câmara dos Deputados

PDC 222/2011

Autor: Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional

Data da

Apresentação: 18/05/2011

Ementa: Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Forma de

Apreciação: Proposição Sujeita à Apreciação do Plenário

Texto

Despacho: Às Comissões de
Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio e
Constituição e Justiça e de Cidadania (Art. 54 RICD)
Proposição Sujeita à Apreciação do Plenário
Regime de Tramitação: Urgência

Regime de

tramitação: Urgência

Em 25/05/2011

**ANEXO 10 - ATO VINCULATÓRIO NR. 6. PODER LEGISLATIVO. PARECER DO
DEPUTADO JOÃO MAIA EM PROL DA COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

**COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, INDÚSTRIA E
COMÉRCIO**

**PROJETO DE DECRETO LEGISLATIVO Nº 222, DE 2011
(MENSAGEM Nº 636/2010)**

Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Autora: Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional

Relator: Deputado JOÃO MAIA

– RELATÓRIO

O Projeto de Decreto Legislativo nº 222/11, oriundo da Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional da Câmara dos Deputados, aprova, em seu art. 1º, o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional. O parágrafo único do mesmo artigo estipula, ainda, que ficam sujeitos à aprovação do Congresso Nacional quaisquer atos que possam resultar em revisão da referida Convenção, bem como quaisquer ajustes complementares que, nos termos do inciso I do artigo 49 da Constituição Federal, acarretem

encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional. A proposta em tela resulta do exame, por aquela douta Comissão, da Mensagem nº 636/2010 do Poder Executivo, encaminhada ao Congresso Nacional em 04/11/10.

A **Parte I** da Convenção, abrangendo os Artigos 1 a 13, lida com o campo de aplicação e as disposições gerais. Especifica-se sua aplicação aos contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que tenham seus estabelecimentos em Estados distintos, quando tais Estados forem Estados Contratantes ou quando as regras de direito internacional privado levarem à aplicação da lei de um Estado Contratante. Ressalta-se que a Convenção em tela regula apenas a formação do contrato de compra e venda e os direitos e obrigações do vendedor e do comprador dele emergentes, não dizendo respeito à validade do contrato ou de qualquer de suas cláusulas ou aos efeitos que o contrato possa ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas. Preconiza-se que se terão em conta, na interpretação da Convenção, seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade de sua aplicação. Estipula-se, ainda, que as declarações e a conduta de uma parte devem ser interpretadas segundo a intenção desta, desde que a outra parte tenha tomado conhecimento dessa intenção. Define-se que as partes se vincularão pelos usos e costumes em que tiverem consentido e pelas práticas que tiverem estabelecido entre si.

A **Parte II** da Convenção, cobrindo os Artigos 14 a 24, trata da formação do contrato. Lá se define que a oferta de contrato feita a pessoa determinada só constitui uma proposta se for suficientemente precisa e se indicar a intenção do proponente de obrigar-se em caso de aceitação. Especifica-se, também, que a proposta se torna eficaz quando chega ao destinatário, podendo ser revogada até o momento da conclusão do contrato, se a revogação chegar ao destinatário antes de este expedir a aceitação. Preconiza-se que constituirá aceitação a declaração, ou outra conduta do destinatário, manifestando seu consentimento à proposta. Em contrapartida, prevê-se que a resposta que contiver aditamentos, limitações ou outras modificações representará recusa da proposta, mesmo se pretendendo constituir aceitação.

A **Parte III** da Convenção, abrangendo os Artigos 25 a 88, cuida da compra e venda de mercadorias. Seu *Capítulo I* (Artigos 25 a 29) refere-se às disposições gerais. Lá se conceitua a violação essencial do contrato, especificam-se as condições em que a declaração de resolução do contrato tornar-se-á eficaz e aquelas em que o contrato poderá ser modificado ou resiliado.

O *Capítulo II* (Artigos 30 a 52) dispõe sobre as obrigações

do vendedor, incluindo as condições de entrega das mercadorias e remessa dos documentos, tratando, ainda, da conformidade das mercadorias e reclamações de terceiros. Estipula-se, entre outros mandamentos, que: o vendedor deverá entregar as mercadorias na data que houver sido fixada; o vendedor deverá entregar mercadorias na quantidade, qualidade e tipo previstos no contrato; o vendedor será responsável por qualquer desconformidade existente no momento da transferência do risco ao comprador; o comprador deverá inspecionar as mercadorias no prazo mais breve possível; o vendedor deverá entregar as mercadorias livres de qualquer direito ou reivindicação de terceiros, incluindo aqueles baseados em propriedade industrial ou em outro direito de propriedade intelectual; o comprador poderá exigir do vendedor o cumprimento de suas obrigações; o comprador poderá conceder ao vendedor prazo suplementar razoável para o cumprimento de suas obrigações; o vendedor poderá, mesmo após a data da entrega, sanar por conta própria qualquer descumprimento de suas obrigações, mantido o direito do comprador de exigir indenização das perdas e danos; e as condições em que o comprador poderá declarar o contrato rescindido.

O *Capítulo III* (Artigos 53 a 65) trata das obrigações do comprador, abrangendo o pagamento do preço e o recebimento. Especifica-se, entre outros dispositivos, que: o comprador deverá pagar o preço das mercadorias e recebê-las nas condições estabelecidas no contrato e na Convenção em pauta; esta obrigação compreende também tomar as medidas e cumprir os requisitos exigidos pelo contrato ou pelas leis ou regulamentos pertinentes; na ausência de preço fixado no contrato, referir-se-á implicitamente ao preço geralmente cobrado pelas mercadorias no momento da conclusão do contrato; o comprador deverá pagar o preço na data fixada ou que puder ser determinada nos termos do contrato e da Convenção em tela; o vendedor poderá exigir do comprador o pagamento do preço, o recebimento das mercadorias ou a execução de outras obrigações que a este incumbirem; o vendedor poderá conceder prazo suplementar razoável para cumprimento das obrigações que incumbirem ao comprador; o vendedor não poderá, antes de vencido o prazo suplementar concedido, recorrer a qualquer ação por descumprimento do contrato. Estipulam-se, ainda, as condições em que o vendedor poderá declarar rescindido o contrato, bem assim as ações que impedirão o vendedor de fazê-lo, caso o comprador tenha pago o preço.

O *Capítulo IV* (Artigos 66 a 70) dispõe sobre transferência de risco. Preconiza-se que a perda ou a deterioração das mercadorias ocorrida após a transferência de risco ao comprador não o libera da obrigação de pagar o preço, salvo se decorrente de ato de omissão do vendedor. Definem-se, em seguida, as condições em que o risco será transferido ao comprador.

O *Capítulo V* (Artigos 71 a 88) abrange as disposições comuns às obrigações do vendedor e do comprador. Abordam-se as seguintes situações: violação antecipada e contratos com prestações sucessivas; perdas e danos; juros; exclusão de responsabilidade; efeitos da rescisão; e conservação das mercadorias.

Por fim, a **Parte IV** da Convenção, constituída pelos Artigos 89 a 101, reúne as disposições finais. Determina-se, entre outros mandamentos, que: o Secretário Geral das Nações Unidas fica designado depositário da Convenção em tela; a Convenção sob exame não prevalece sobre qualquer acordo internacional já celebrado que contenha disposições relativas às matérias por ela regidas; que a Convenção em pauta estará aberta à ratificação, aceitação ou aprovação pelos Estados signatários; que qualquer Estado Contratante poderá declarar, no momento da assinatura, ratificação, aceitação, aprovação ou acessão, que não adotará a Parte II ou a Parte III; que dois ou mais Estados Contratantes que tiverem normas jurídicas idênticas ou similares nas matérias regidas pela Convenção em exame, poderão, a qualquer momento, declarar que ela não se aplicará aos contratos de compra e venda quando as partes tiverem seus estabelecimentos comerciais nesses Estados; que as declarações feitas de conformidade com a Convenção em pauta, no momento da assinatura, estarão sujeitas a confirmação quando da respectiva ratificação, aceitação ou aprovação; que as declarações e as confirmações de declarações serão feitas por escrito e formalmente notificadas ao depositário; que as declarações surtirão efeitos a partir da data de entrada em vigor da Convenção sob exame, em relação ao Estado a que se referirem; que qualquer Estado que fizer declaração conforme a Convenção em tela poderá retirá-la a qualquer momento, mediante notificação formal, feita por escrito ao depositário, sendo que a retirada produzirá efeito no primeiro dia do mês seguinte ao término do prazo de seis meses, contados da data em que o depositário houver recebido a notificação; que não se admitirão quaisquer reservas além daquelas expressamente autorizadas pela Convenção; que a Convenção em pauta entrará em vigor no primeiro dia do mês seguinte ao término do prazo de doze meses, contados da data em que houver sido depositado o décimo instrumento de ratificação, aceitação, aprovação ou acessão; que qualquer Estado Contratante poderá denunciar a Convenção em tela, sua Parte II ou sua Parte III, mediante notificação formal, feita por escrito ao depositário; e que a denúncia produzirá efeito no primeiro dia do mês seguinte ao término do prazo de doze meses, contado da data em que a notificação houver sido recebida pelo depositário.

A Exposição de Motivos nº 00131 MRE, de 30/03/10, assinada pelo Ministro das Relações Exteriores interino, destaca que por ocasião da LXIX Reunião do Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior (Camex), realizada em

15/12/09, concordou-se que a Convenção em pauta contribui para a segurança jurídica e a estabilidade das relações comerciais entre as empresas estabelecidas em diferentes países, por padronizar regras aplicáveis aos contratos internacionais. Ressalta, ainda, que consulta do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC a entidades representativas da classe empresarial revelou seu interesse na adesão do País à Convenção em pauta, que já conta com a participação de 74 Estados-Partes, que respondem por mais de 90% do comércio mundial, incluindo importantes parceiros comerciais do Brasil, como Estados Unidos, China e os membros do Mercosul.

Em 18/05/11, a Mensagem nº 636/2010 do Poder Executivo foi aprovada por unanimidade pela Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional, nos termos do Projeto de Decreto Legislativo ora sob exame. A proposição foi distribuída em 25/05/11, pela ordem, à Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio e à Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania, tramitando em regime de urgência. Tendo-se encaminhado a matéria para este Colegiado em 09/08/11, avocamos, no dia seguinte, a honrosa incumbência de relatá-la.

Cabe-nos, agora, nesta Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio, apreciar a matéria quanto ao mérito, nos aspectos atinentes às atribuições do Colegiado, nos termos do art. 32, VI, do Regimento Interno desta Casa.

É o relatório.

– VOTO DO RELATOR

O Acordo em tela diz respeito a uma das questões centrais para a economia atual, qual seja, o impressionante crescimento do comércio internacional, conjugado à meta de aumento da participação brasileira nas trocas globais, em particular. Em termos resumidos, pode-se argumentar que o sucesso do País em lograr maior vulto na corrente de comércio mundial está umbilicalmente ligado à elevação da produtividade e da eficiência de nossas empresas, imersas que estão em um mercado globalizado cada vez mais exigente e competitivo.

Produtividade e eficiência são conceitos econômicos que remetem à ideia genérica de produzir mais e melhor de maneira mais barata. Assim, deve-se buscar, por um lado, elementos que favoreçam processos e práticas mais modernas, com maior conteúdo tecnológico e melhor aproveitamento de nossos recursos naturais e humanos.

De outra parte, devese procurar redução de custos, em um sentido amplo, incluindo não apenas as vertentes mais concretas de custos de produção, como também conceitos mais amplos, a exemplo de custos de transação.

A análise do mérito econômico da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, ora submetida a nosso exame, prende-se, justamente, a este último aspecto. Trata-se de proposta que, se incorporada a nosso ordenamento jurídico, em muito contribuirá para a redução de encargos hoje enfrentados por empresas brasileiras em seus negócios com o exterior. De fato, a harmonização das regras aplicáveis à formação e ao conjunto de direitos e obrigações dos contratos internacionais, lograda pela Convenção em tela, reduz sobremaneira os custos enfrentados pelas firmas engajadas nessas atividades. Com efeito, a adesão brasileira a este instrumento livraria as empresas dos obstáculos representados pelo desconhecimento de sistemas legais estrangeiros. Ademais, reduziria a incerteza com relação às regras aplicáveis aos contratos firmados com contrapartes em diversos mercados.

Importante observar, ainda, que as empresas de menor porte deverão ser especialmente beneficiadas pela vigência de um arcabouço jurídico harmonizado no âmbito das trocas internacionais, já que os custos de informação sobre sistemas legais estrangeiros são, na prática, intransponíveis para tais firmas. Assim, a adesão do País à Convenção em pauta teria um saudável efeito adicional de proteção àquele segmento, que é o mais numeroso e dinâmico de nossa economia.

Temos, assim, a convicção de que a vigência da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias atende aos melhores interesses do País.

Pelos motivos expostos, votamos pela **aprovação do Projeto de Decreto Legislativo nº 222, de 2011**.

É o voto, salvo melhor juízo.

Sala da Comissão, em de de 2011.

Deputado JOÃO MAIA
Relator

**ANEXO 11 - ATO VINCULATÓRIO NR. 7. PODER LEGISLATIVO. PARECER DO
DEPUTADO GABRIEL GUIMARÃES EM PROL DA COMISSÃO DE JUSTIÇA E
CIDADANIA**

COMISSÃO DE CONSTITUIÇÃO E JUSTIÇA E DE CIDADANIA

PROJETO DE DECRETO LEGISLATIVO Nº 222, DE 2011

Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Autor: Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional

Relator: Deputado GABRIEL GUIMARÃES

- RELATÓRIO

O projeto de decreto legislativo em referência, elaborado pela Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional a partir de mensagem encaminhada a esta Casa pelo Presidente da República, propõe seja aprovado o texto da “Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias”, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

De acordo com a exposição de motivos subscrita pelo Ministro das Relações Exteriores, que acompanha a mensagem presidencial, o texto da Convenção em referência foi submetido à apreciação do Conselho de Ministros da Câmara do Comércio

Exterior (Camex), que se manifestou no sentido de a padronização de regras aplicáveis aos contratos internacionais, ali previsto, contribuir para a maior segurança jurídica e estabilidade das relações comerciais entre as empresas estabelecidas em diferentes países.

A exposição de motivos ressalta, ainda, que consulta feita pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) a entidades representativas da classe empresarial revelaram o interesse das mesmas na adesão do Brasil a essa Convenção, que já conta com a participação de outros 74 países que respondem por mais de noventa por cento do comércio mundial e figuram dentre os principais parceiros comerciais do Brasil, como a China, os Estados Unidos e os membros do Mercosul.

O parecer sobre a mensagem presidencial, aprovado pela Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional, opinou favoravelmente à aprovação do texto da Convenção nos termos do projeto de decreto legislativo sob exame.

É o relatório.

- VOTO DO RELATOR

De acordo com o que dispõe o Regimento Interno da Casa, em seu art. 32, inciso IV, alínea a, a esta Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania compete pronunciar-se quanto aos aspectos de constitucionalidade, juridicidade, técnica legislativa e redação do projeto de decreto legislativo em foco.

A proposição encontra-se formalmente abrigada pelo art. 49, inciso I, da Constituição Federal, dispondo sobre a aprovação de proposta de adesão do Brasil ao texto de convenção internacional, matéria dependente da manifestação favorável do Congresso Nacional.

Examinando-se o texto da Convenção em apreço, nada encontramos de incompatibilidade entre o ali assentado e os princípios e normas que informam o texto constitucional vigente.

Do ponto de vista da juridicidade, também não há o que se objetar.

A redação e a técnica legislativa empregadas no projeto de decreto legislativo revelam-se adequadas, satisfazendo às exigências da Lei Complementar nº 95/98.

Tudo isso posto, concluímos nosso voto no sentido a constitucionalidade, juridicidade, boa técnica legislativa e redação do Projeto de Decreto Legislativo nº 222, de 2011.

Sala da Comissão, em de de 2011.

Deputado GABRIEL GUIMARÃES
Relator

**ANEXO 12 - ATO VINCULATÓRIO NR. 8. PODER LEGISLATIVO. REDAÇÃO
FINAL DO PDC 222/2011.**

REDAÇÃO FINAL PROJETO DE DECRETO LEGISLATIVO Nº 222-B DE 2011

Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

O CONGRESSO NACIONAL decreta:

Art. 1º Fica aprovado o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Parágrafo único. Ficam sujeitos à aprovação do Congresso Nacional quaisquer atos que possam resultar em revisão da referida Convenção, bem como quaisquer ajustes complementares que, nos termos do inciso I do art. 49 da Constituição Federal, acarretem encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional.

Art. 2º Este Decreto Legislativo entra em vigor na data de sua publicação.

Sala das Sessões, em 8 de março de 2012.

Deputado GABRIEL GUIMARÃES
Relator

ANEXO 13 - TRÂMITE DE APROVAÇÃO DA CISG NO SENADO FEDERAL

Senado Federal
Secretaria-Geral da Mesa
Atividade Legislativa - Tramitação de Matérias

Identificação da Matéria

PROJETO DE DECRETO LEGISLATIVO (SF) N° 73, DE 2012

Autor: COMISSÃO - Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional

Ementa: Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Assunto: Econômico - Indústria e comércio

Natureza: Atos/tratados/acordos internacionais

Data de apresentação: 19/03/2012

Situação atual: Local: 24/10/2012 - Secretaria de Arquivo

Situação: 19/10/2012 - TRANSFORMADA EM NORMA JURÍDICA

Outros números: Origem no Legislativo: CD PDC 00222 / 2011, CD MSG 00636 / 2011

Norma jurídica gerada: DLG-000538 de 2012

Indexação da matéria: Indexação: ATO INTERNACIONAL, TEXTO, CONVENÇÃO INTERNACIONAL, (ONU), CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS, COMÉRCIO EXTERIOR.

Sumário da Tramitação

Tramitação encerrada

Despacho: Nº 1.Despacho Inicial

(SF) CRE - Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional

Relatoria: CRE - Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional

Relatores: Francisco Dornelles (encerrado em 13/09/2012 -

Substituído por "ad hoc")

Mozarildo Cavalcanti - Relator Ad hoc (encerrado em

13/09/2012 - Parecer aprovado pela comissão)

Prazos: 21/03/2012 - 27/03/2012 - Recebimento de emendas perante a Comissão de Relações Exteriores (Art. 376, III, do RISF)

TRAMITAÇÕES (ordem ascendente)

19/03/2012 PLEG - PROTOCOLO LEGISLATIVO

Situação: AGUARDANDO LEITURA

Ação: Este processo contém 27 (vinte e sete) folha(s) numerada(s) e rubricada(s).

À SSCLSF.

Encaminhado para: SSCLSF - SUBSEC. COORDENAÇÃO LEGISLATIVA DO SENADO

19/03/2012 SSCLSF - SUBSEC. COORDENAÇÃO LEGISLATIVA DO SENADO

Situação: AGUARDANDO LEITURA

Ação: Aguardando leitura.

Encaminhado para: ATA-PLEN - SUBSECRETARIA DE ATA - PLENÁRIO

19/03/2012 ATA-PLEN - SUBSECRETARIA DE ATA - PLENÁRIO

Situação: AGUARDANDO RECEBIMENTO DE EMENDAS

Ação: A Presidência comunica o recebimento, da Câmara dos Deputados, da presente matéria.

À Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional, onde poderá receber emendas pelo prazo de cinco dias úteis, tendo a referida Comissão o prazo de 15 dias úteis para opinar sobre a matéria, prorrogável por igual período, nos termos do art. 376, III, do Regimento Interno.

Publicação em 20/03/2012 no DSF Página(s): 7126 ([Ver Diário](#))

Publicação em 20/03/2012 no DSF Página(s): 7070 - 7103 ([Ver Diário](#))

Encaminhado para: CRE - Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional

Senado Federal
Secretaria-Geral da Mesa
Atividade Legislativa - Tramitação de Matérias

19/03/2012 CRE - Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional

Situação: AGUARDANDO RECEBIMENTO DE EMENDAS

Ação: Recebido na Comissão nesta data. Matéria aguardando abertura de prazo para apresentação de emendas e posterior distribuição.

21/03/2012 CRE - Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional

Situação: AGUARDANDO RECEBIMENTO DE EMENDAS

Ação: Prazo para recebimento de emendas: primeiro dia - 21.03.2012; último dia - 27.03.2012.

28/03/2012 CRE - Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional

Situação: AGUARDANDO DESIGNAÇÃO DO RELATOR

Ação: Decorrido o prazo regimental, não foram apresentadas emendas ao projeto.

19/04/2012 CRE - Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional

Situação: MATÉRIA COM A RELATORIA

Ação: Ao Senhor

Senador Francisco Dornelles

distribuiu o presente projeto.

Senador Fernando Collor

Presidente

29/08/2012 CRE - Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional

Situação: PRONTA PARA A PAUTA NA COMISSÃO

Ação: Devolvido pelo relator, com minuta de parecer pela aprovação da matéria.

11/09/2012 CRE - Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional

Situação: INCLUÍDA NA PAUTA DA REUNIÃO

Ação: Matéria constante da Pauta da 39ª Reunião da Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional, agendada para o dia 13/09/2012.

13/09/2012 CRE - Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional

Situação: APROVADO PARECER NA COMISSÃO

Ação: Reunida a Comissão nesta data, e tendo sido designado relator ad hoc o Senador Mozarildo Cavalcanti, em substituição ao Senador Francisco Dornelles, foi aprovado o relatório, favorável à matéria, que passa a constituir parecer da Comissão. (Anexadas as fls. 31 a 42).

À SCLSF.

Encaminhado para: SSCLSF - SUBSEC. COORDENAÇÃO LEGISLATIVA DO SENADO

13/09/2012 SSCLSF - SUBSEC. COORDENAÇÃO LEGISLATIVA DO SENADO

Situação: AGUARDANDO LEITURA

Ação: Recebido neste órgão às 11:45.

Aguardando leitura de Parecer da CRE.

Encaminhado para: ATA-PLEN - SUBSECRETARIA DE ATA - PLENÁRIO

14/09/2012 ATA-PLEN - SUBSECRETARIA DE ATA - PLENÁRIO

Ação: Leitura do Parecer nº 1149, de 2012-CRE, relator "ad hoc" Senador Mozarildo Cavalcanti, favorável.

Publicação em 15/09/2012 no DSF Página(s): 48079 - 48090 ([Ver Diário](#))

Encaminhado para: SSCLSF - SUBSEC. COORDENAÇÃO LEGISLATIVA DO SENADO

14/09/2012 SSCLSF - SUBSEC. COORDENAÇÃO LEGISLATIVA DO SENADO

Situação: INCLUÍDA EM ORDEM DO DIA

Ação: Incluído em Ordem do Dia da sessão deliberativa ordinária de 16/10/2012.

Discussão, em turno único.

Incluída em Ordem do Dia da sessão deliberativa ordinária de 25/09/2012.

Matéria não apreciada na sessão de 25/09/2012, transferida para a sessão deliberativa ordinária de 16/10/2012.

Encaminhado para: SGM - SECRETARIA GERAL DA MESA

Senado Federal
Secretaria-Geral da Mesa
Atividade Legislativa - Tramitação de Matérias

10/10/2012 SGM - SECRETARIA GERAL DA MESA

Ação: Juntei, às fls 43/50, original de manifestação da FIESP - São Paulo sobre a presente matéria.

Devolvido à SCLSF.

Encaminhado para: SSCLSF - SUBSEC. COORDENAÇÃO LEGISLATIVA DO SENADO

10/10/2012 SSCLSF - SUBSEC. COORDENAÇÃO LEGISLATIVA DO SENADO

Situação: INCLUÍDA EM ORDEM DO DIA

Ação: Matéria não apreciada na sessão de 25/09/2012, transferida para a sessão deliberativa ordinária de 16/10/2012.

Encaminhado para: ATA-PLEN - SUBSECRETARIA DE ATA - PLENÁRIO

16/10/2012 ATA-PLEN - SUBSECRETARIA DE ATA - PLENÁRIO

Situação: APROVADA

Ação: Discussão encerrada.

Aprovado o projeto.

À promulgação.

Publicação em 17/10/2012 no DSF Página(s): 54047 ([Ver Diário](#))

Encaminhado para: SEXP - SECRETARIA DE EXPEDIENTE

17/10/2012 SEXP - SECRETARIA DE EXPEDIENTE

Ação: Recebido neste órgão às 09:15 hs.

17/10/2012 SEXP - SECRETARIA DE EXPEDIENTE

Ação: Anexado o texto revisado (fls.51).

18/10/2012 SEXP - SECRETARIA DE EXPEDIENTE

Ação: Anexado o Ofício SF nº 2.012 de 18/10/12 , à Ministra de Estado Chefe da Casa Civil encaminhado a Mensagem SF nº 190/12, à Excelentíssima Senhora Presidente da República participando a promulgação do Decreto Legislativo nº 538/12 (fls. 52 a 54).

Anexado o Ofício SF nº 2.013 de 18/10/12, ao Senhor Primeiro-Secretário da Câmara dos Deputados encaminhando para os devidos fins, o autógrafo do Decreto Legislativo nº 538/12, promulgado pelo Senhor Presidente do Senado Federal (fls. 55).

Anexado o Ofício SF nº 2.014 de 18/10/12, ao Senhor Ministro de Estado das Relações Exteriores encaminhando para os devidos fins, o autógrafo do Decreto Legislativo nº 538/12, promulgado pelo Senhor Presidente do Senado Federal (fls. 56).

19/10/2012 SEXP - SECRETARIA DE EXPEDIENTE

Situação: TRANSFORMADA EM NORMA JURÍDICA

Ação: (SF) MESA.

PROMULGADO. DECRETO LEGISLATIVO 000538 DE 2012.

DOU 19/10/2012 PÁG. 00004.

Promulgado em 18/10/2012.

19/10/2012 SEXP - SECRETARIA DE EXPEDIENTE

Ação: Publicado no DSF nº 167, de 19/10/2012, páginas 55267.

Ao Arquivo.

Encaminhado para: SARQ - Secretaria de Arquivo

24/10/2012 SARQ - Secretaria de Arquivo

Ação: PROCESSO ARQUIVADO.

**ANEXO 14 - ATO VINCULATÓRIO NR. 9. PODER LEGISLATIVO. PARECER DO
DEPUTADO FRANCISCO DORNELLES, PELA COMISSÃO DE RELAÇÕES
EXTERIORES E DE DEFESA**

SENADO FEDERAL

PARECER Nº 1.149, DE 2012

Da COMISSÃO DE RELAÇÕES EXTERIORES E DEFESA NACIONAL, sobre o Projeto de Decreto Legislativo nº 73, de 2012 (nº 222/2011, na origem), *aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.*

RELATOR: Senador **FRANCISCO DORNELLES**

RELATOR: “AD HOC”: Senador **MOZARILDO CAVALCANTI**

I – RELATÓRIO

Submete-se, nesta oportunidade, ao crivo desta Comissão o Projeto de Decreto Legislativo (PDS) nº 73, de 2012, de autoria do Poder Executivo, que tem por escopo analisar o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Versado em cento e um artigos, o projeto foi apresentado, em 18 de maio de 2011, pelo Poder Executivo. Na Casa de origem, era identificado como Projeto de Decreto Legislativo nº 222-A, havendo sido remetido ao Senado Federal, pela Mesa Diretora da Câmara dos Deputados, em 19 de março de 2012.

O projeto foi encaminhado ao Congresso Nacional por meio da Mensagem do Presidente da República nº 636, de 4 de novembro 2010, endereçada pelo Aviso nº 772 da Casa Civil, da mesma data, acompanhado da Exposição de Motivos do Ministério das Relações Exteriores nº 131, de 30 de março de 2010.

No âmbito do Ministério das Relações Exteriores, ficou assentado que o PDS nº 73, de 2012, contribui decisivamente para a segurança jurídica e a estabilidade das relações comerciais entre as empresas brasileiras e aquelas estabelecidas mundo afora, vez que padroniza as regras jurídicas aplicáveis aos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias. A Exposição de Motivos do Ministério das Relações Exteriores nº 131, de 2010, ao consultar o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior a respeito da matéria, também informou que as entidades representativas da classe empresarial revelaram elevado interesse pela adesão brasileira à Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Isso porque essa Convenção Internacional para o comércio conta com a participação de setenta e quatro Estados-Partes, os quais correspondem por mais de 90% do comércio mundial e figuram dentre os principais parceiros comerciais do Brasil, incluindo países como a China, os Estados Unidos da América e os Membros do MERCOSUL. Por fim, o Ministério das Relações Exteriores informa que a versão em língua portuguesa da Convenção Internacional para o comércio foi elaborada pelo renomado Professor Eduardo Grebler, um dos maiores especialistas brasileiros em direito internacional, na ausência de tradução oficial para o português.

Dentre os aspectos mais relevantes da Convenção Internacional para o comércio, podemos mencionar que o PDS nº 73, de 2012, tem o seguinte conteúdo, a saber:

a) a Convenção Internacional para o comércio aplica-se aos contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que tenham seus estabelecimentos em Estados distintos, em duas hipóteses: *i*) quando tais Estados forem Partes Contratantes; ou *ii*) quando as regras de direito internacional privado levarem à aplicação da lei de uma de suas Partes Contratantes, desconsiderados a nacionalidade das partes ou o caráter civil ou comercial das partes ou do contrato (artigo 1).

b) a Convenção Internacional para o comércio não se aplicará às vendas de mercadorias adquiridas para uso pessoal, familiar ou doméstico, salvo se o vendedor, antes ou no momento de conclusão do contrato, não souber, nem devesse saber, que as mercadorias são adquiridas

para tal uso; em hasta pública; em execução judicial; de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda; de navios, embarcações, aerobarcos e aeronaves; de eletricidade (artigo 2), os quais dispõem de legislação de direito internacional privado específica.

c) serão considerados contratos de compra e venda os contratos de fornecimento de mercadorias a serem fabricadas ou produzidas, salvo se a parte que as encomendar tiver de fornecer parcela substancial dos materiais necessários à fabricação ou à produção, tampouco se as obrigações do fornecedor das mercadorias consistir no fornecimento de mão-de-obra ou de outros serviços (artigo 3).

d) a Convenção Internacional para o comércio regula apenas a formação do contrato de compra e venda e os direitos e obrigações do vendedor e comprador dele emergentes, em nada versando sobre a validade do contrato ou de qualquer das suas cláusulas, bem como à validade de qualquer uso ou costume e aos efeitos que o contrato possa ter sobre a propriedade das mercadorias vendidas (artigo 4).

e) Quando uma parte tiver mais de um estabelecimento comercial, será considerado, para efeitos da Convenção, aquele que tiver relação mais estreita com o contrato e com sua execução, tendo em vista as circunstâncias conhecidas pelas partes ou por elas consideradas antes ou no momento da conclusão do contrato. Se uma parte não tiver estabelecimento comercial, considerar-se-á sua residência habitual (artigo 10).

f) os artigos 14 a 24 tratam da constituição de proposta ou oferta de contrato. Ela deverá ser feita a pessoas determinadas, sendo suficientemente precisa - bastando designar as mercadorias e, expressa ou implicitamente, fixar a quantidade e o preço, ou prever meio para determiná-los - e indicar a intenção do proponente de obrigar-se em caso de aceitação. A proposta somente pode ser retirada se a retratação chegar ao destinatário antes da própria proposta ou simultaneamente a ela. Ela se torna eficaz quando chega ao destinatário, porém, poderá ser revogada até o momento da conclusão do contrato, se a revogação chegar ao destinatário antes de este expedir a aceitação, não o podendo caso se fixe prazo para aceitação, ou por outro modo indicar que seja ela irrevogável, ou se for razoável que o destinatário a considerasse irrevogável e tiver ele agido em confiança na proposta recebida.

g) os artigos 25 a 29 dispõem sobre as condições gerais do contrato: violação, resolução, validade de notificação. Deles, vale destacar que a violação ao contrato por uma das partes é considerada como essencial

se causar à outra parte prejuízo de tal monta que substancialmente a privar do resultado que poderia esperar do contrato, salvo se a parte infratora não tiver previsto e uma pessoa razoável da mesma condição e nas mesmas circunstâncias não pudesse prever tal resultado (artigo 25) e que o contrato poderá ser modificado ou resilido por simples acordo entre as partes e, caso o contrato escrito assim o disponha, a modificação ou resilição somente se pode ser feito por escrito.

h) os artigos 30 a 44 tratam das obrigações do vendedor. E não trazem novidades às práticas comerciais já existentes no Brasil. Os artigos 45 a 53 dispõem sobre direitos e ações do comprador em caso de violação do contrato pelo vendedor, trazendo novidade, no artigo 49, no que concerne às condições de inadimplemento de contrato. Os artigos 53 a 65 a disciplinam as obrigações do comprador.

i) as cláusulas sobre transferência de risco estão consignadas nos artigos 66 a 70. As disposições comuns às obrigações do vendedor e do comprador, nos artigos 71 a 88. Em específico, os artigos 85 a 88 tratam do tema da conservação de mercadorias, sobretudo, sob a responsabilidade do comprador que exerceu o direito de recusa do bem. Os demais artigos trazem cláusulas de vigência, emenda, renúncia, entre outras que regem a existência jurídica no país signatário.

Não foram apresentadas emendas no prazo regimental.

II- ANÁLISE

Nos termos do art. 103, incisos I, II e VI, do Regimento Interno do Senado Federal (RISF), cabe a esta Comissão opinar sobre a constitucionalidade, juridicidade e regimentalidade das proposições referentes aos atos e relações internacionais, bem como, no mérito, emitir parecer sobre matéria afeita ao comércio exterior, em especial, quando implicar assuntos referentes à Organização das Nações Unidas. De resto, o PDS nº 73, de 2012, não apresenta vício de **regimentalidade**.

Os requisitos formais e materiais de constitucionalidade, por sua vez, são atendidos pelo projeto, tendo em vista que compete ao Congresso Nacional resolver definitivamente sobre tratados, acordos ou atos internacionais que acarretem encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional. Ademais, a matéria se insere no âmbito das

atribuições do Congresso Nacional, de conformidade com o *caput* do art. 48 da Carta Magna. Assim, não se vislumbra óbice algum quanto à **constitucionalidade** da medida proposta.

No que concerne à **juridicidade**, o projeto se afigura irretocável, porquanto: *i)* o meio eleito para o alcance dos objetivos pretendidos (normatização via edição de Decreto Legislativo) é o *adequado*; *ii)* a matéria nele vertida é cercada de *inovação* ou *originalidade*, em face do direito positivo interno em vigor; *iii)* possui o atributo da *generalidade*, que exige sejam destinatários do comando legal um conjunto de casos submetidos a um comportamento normativo comum; *iv)* se afigura dotado de potencial *coercitividade*, isto é, a possibilidade de imposição compulsória do comportamento normativo estabelecido; e *v)* se revela *compatível* com os princípios diretores do sistema de direito pátrio ou com os princípios especiais de cada ramo particular da ciência jurídica.

No que se refere ao **mérito**, chega com bastante atraso a adesão do Brasil à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, em face da sua importância à unificação das normas do direito comercial internacional. Realmente, a *lex mercatoria*, sistema de direito incompleto e não totalmente autônomo, tem se valido, para o seu desenvolvimento, de importantes fontes, tais como os princípios gerais de direito comercial internacional, as regras costumeiras de direito material, os contratos internacionais sob parâmetros da uniformização contratualísticas, a jurisprudência das câmaras arbitrais internacionais e as práticas uniformes dos comerciais internacionais. Nada obstante, não restam dúvidas de que a fonte mais idônea do direito internacional privado são os tratados normativos, que melhor traduzem e pacificam a normativa vigente (*in* STRENGER, Irineu. Direito Internacional Privado: parte geral, direito civil internacional, direito comercial internacional. LTR. 4a edição aumentada e atualizada, p. 750).

O internacionalismo clássico afirma que o direito internacional privado desprende-se do direito interno. Todavia, a vocação do comércio internacional e, portanto, da *lex mercatoria*, é metanacional, razão da complexa e mutante rede de relações e procedimentos surgidos para possibilitarem um comércio transfronteiriço dinâmico.

O Protocolo de Buenos Aires, de 5 de agosto de 1994, sobre Jurisdição Internacional em Matéria Contratual, promulgado pelo Brasil por meio do Decreto nº 2.095, de 17 de dezembro de 1996, significou importante avanço no processo de uniformização do direito processual civil

internacional no âmbito do Mercosul. É que o Protocolo de Buenos Aires é aplicável às partes do contrato que tenham domicílio ou sede social em diferentes Estados-partes do Tratado de Assunção, e o seu escopo são os contratos internacionais de natureza civil e comercial celebrados entre particulares, pessoas físicas ou jurídicas, excluídas as relações jurídicas entre os falidos e seus credores e demais procedimentos análogos, especialmente concordatas; matéria tratada em acordos no âmbito do direito de família e das sucessões; contratos de seguridade social e administrativos; contratos de trabalho; contratos de venda ao consumidor; contratos de transporte; contratos de seguro; e os direitos reais. Quanto à eleição de foro, são competentes os tribunais do Estado-Parte, cuja jurisdição os contratantes tenham acordado submeter-se por escrito ou os tribunais arbitrais internacionais. E, no que atine ao direito aplicável, será ele o mais favorável, sendo assim determinado pela jurisprudência dos Estados-partes do Mercosul.

Não obstante o Protocolo de Buenos Aires tenha o seu âmbito de incidência limitado ao comércio entre os países integrantes do MERCOSUL, a Convenção Internacional para o comércio, segundo os argumentos da Exposição de Motivos do projeto, tem elevada abrangência e significativa importância, em razão do peso dos agentes econômicos envolvidos e do crescimento da participação brasileira no comércio internacional, tornando obrigatória a adesão do Brasil à legislação internacional que uniformizou as normas que regem o comércio exterior.

Quanto ao teor da Convenção, são forçosos alguns destaques. O artigo 11 traz uma regra aparentemente polêmica, mas profundamente acertada, útil e adequada à atual dinâmica internacional. Ela se refere aos contratos de compra e venda internacional não escritos, muito frequentes entre particulares. De acordo com o mencionado artigo, o contrato de compra e venda não requer instrumento escrito e nem está sujeito a qualquer requisito de forma, podendo ser provado por qualquer meio, inclusive por testemunhas. O grande trânsito de pessoas entre os países com finalidades variadas (lazer, trabalho, turismo, educacional, etc.) faz aumentar o número de negócios informais entre cidadãos de nacionalidades diferentes. Esses negócios devem ser revestidos de segurança jurídica, sob o risco de favorecer a má-fé e aos ardis de manobras evasivas.

A versão em português conferida, contudo, ao artigo 28 da Convenção suscita dúvidas. Então, vejamos:

Artigo 28

Se, de conformidade com as disposições da presente Convenção, uma das partes tiver o direito de exigir da outra o cumprimento de **certa obrigação**, o 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. (grifos nossos)

A cláusula de eleição de foro não se confunde com a de lei aplicável. Segundo Nádia de Araújo, “Pode-se escolher um determinado foro para se discutirem os litígios advindos da relação contratual e naquele local utilizar-se a lei de um terceiro país, seja porque as partes assim escolheram (através da cláusula de eleição de lei), seja por mandamento da norma de conflito de foro (quando as partes não escolheram a lei aplicável, ou quando esta liberdade não é admitida)” (*in* Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira. 5a Edição Atualizada e Ampliada. Renovar). Portanto, não haveria sentido ao juiz não dar execução a obrigação se dessa forma não determinar o ordenamento jurídico pátrio em relação a contratos de compra e venda semelhantes, entendemos, de caráter nacional.

Ao cotejar os textos em inglês, espanhol e francês, três dos seis idiomas oficiais das Nações Unidas (juntamente com o russo, o chinês e o árabe), o escopo de aplicação do artigo parece-nos bastante controverso. Enquanto nas duas primeiras versões (inglês e espanhol), fala-se a respeito de execuções específicas, o texto em francês dispõe sobre execução *in natura*.

A obrigação *in natura*, ou execução *in natura*, consiste na possibilidade de ocorrer efeito real nos contratos, os quais, por regra, somente geram efeitos pessoais. Em outras palavras, permite, ao invés das perdas e danos, a tradição de um bem quando a execução forçada for inviável ou causar constrangimento físico ao devedor. Essa tradução também se aproxima do instituto civil português da “execução específica”, pelo qual o credor vem a obter a satisfação do seu crédito na forma originária, por meio da produção do mesmo resultado que lhe proporcionaria o cumprimento voluntário da obrigação, mantendo o seu direito à prestação original. É, portanto, imprescindível pacificar-se a que se refere, no artigo 28 da Convenção, o adjetivo “específico”: parte do instituto “obrigação específica”, caso em que a melhor tradução seria “obrigação *in natura*”, se mero adjetivo, nesse caso, expletivo.

Observe-se, contudo, a regra contida na Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados, artigo 31: “um tratado deve ser interpretado de boa fé segundo o sentido comum atribuível aos termos do tratado em seu

contexto e à luz de seu objetivo e finalidade”. Todos os termos constantes em um tratado deveriam, portanto, ser considerados. Ocorre que, salvo melhor juízo, não há razão para apor-se o termo “sua execução específica”, utilizando o adjetivo em acepção coloquial, para distinguir a possibilidade de execução de uma dentre várias obrigações, pois o termo é anafórico e se refere, indistintamente, a “qualquer obrigação”. Outra hipótese, de adução mais difícil pelo cotejo das versões da Convenção, é a de que “qualquer obrigação” esteja, na verdade, a se referir a obrigações específicas, pelo o que dever-se-ia entender, e de igual forma traduzir, “obrigações de dar coisa certa”, o nome correto do instituto previsto na Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, que Institui o Código Civil, artigos 223 a 242. Por “coisa certa” entende-se uma coisa individualizada, diferente da “coisa incerta”, descrita pelo Código Civil como indicada apenas por gênero e quantidade. O instituto português da obrigação específica, que, no Brasil, tem por similar a obrigação de dar coisa certa, difere da obrigação *in natura*, mas lhe é afinizada. A recorrência desses núcleos semânticos nas três convenções despertam suspeitas de que a versão do artigo 28 em língua portuguesa oferecida pela Chancelaria, embora perfeito em termos de consistência interna e absolutamente razoável, possa ter deixado escapar a verdadeira natureza do *mandamus*.

Lembremos, ainda de acordo com a Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados, no seu artigo 33, que quando um tratado foi autenticado em duas ou mais línguas, seu texto faz igualmente fé em cada uma delas, a não ser que o tratado disponha ou as partes concordem que, em caso de divergência, prevaleça um texto determinado e que se presume que os termos do tratado têm o mesmo sentido nos diversos textos autênticos.

Outra hipótese acerca do artigo 28 é a de que a versão oferecida pela Chancelaria refletiria o fenômeno do fracionamento da lei: a aplicação de duas leis distintas às questões de substância e às questões de execução. Essa metodologia, embora recente, talvez polêmica, já é utilizada (Convenção de Roma e Convenção do México) e reconhecida doutrinariamente. Ainda segundo Nadia de Araujo, “No Brasil, a utilização do parágrafo primeiro exige uma classificação do que seja relativo à execução e do que seja relativo a substância e aos efeitos, que se dará a partir das regras materiais do direito brasileiro. Só então poder-se-á proceder à aplicação da lei adequadamente. Na jurisprudência há exemplos que classificam as questões relativas ao desembarque de uma mercadoria como de execução, aplicando-se a lei brasileira, ainda que o tema de validade do contrato seja regido pela lei estrangeira, por ter sido celebrado

no exterior” (*in* Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira. 5a Edição Atualizada e Ampliada. Renovar). Seria preciso, portanto, fazer constar no Decreto Legislativo de aprovação do Acordo cláusula interpretativa ao artigo 28 capaz de antever problemas quanto à sua aplicação.

Algumas regras da Convenção não coincidem com as normas civis nacionais para os contratos de compra e venda. O artigo 45 (2), que determina que o comprador não perde o direito à indenização das perdas e danos por exercer seu direito a outras ações. No direito nacional, tal ocorre nas execuções *in natura*, conforme visto. O direito de rescindir o contrato por inadimplemento da parte contrária é, garantido no Código Civil para todo e qualquer caso de inadimplemento (art. 389). No caso da Convenção, restringe-se a hipóteses excepcionais, como as de inadimplemento essencial da obrigação (art. 49 e 64). Além disso, a Convenção prevê diversos casos nos quais o inadimplemento parcial poderá ser sanado, bem como a mora, o que não é facultado pelo Código Civil Brasileiro, muito embora a cláusula da exceção do contrato não cumprido, constante no art. 476 do Código Civil, permita que, nos contratos bilaterais, nenhum dos contratantes, antes de cumprida a sua obrigação, pode exigir o implemento da do outro, o que se reflete no artigo da Convenção. Mais ainda, prevê a Convenção a possibilidade de prestação parcial de obrigações, ainda que não previsto em contrato, o que não é respaldado por nosso Código.

Outro exemplo é a previsão expressa do ônus que a parte inocente tem de mitigar os danos causados pela parte inadimplente (art. 77), de modo que a parte prejudicada pelo inadimplemento da outra deve agir razoavelmente no sentido de evitar o agravamento de seus prejuízos, sob pena de, posteriormente, não poder ser indenizada pelo dano que poderia ter evitado.

Os artigos 30 a 44 tratam das obrigações do vendedor. Não trazem novidades às práticas comerciais existentes no Brasil. Os artigos 45 a 53 dispõem sobre direitos e ações do comprador em caso de violação do contrato pelo vendedor, trazendo novidade, no artigo 49, no que concerne às condições de inadimplemento de contrato. Os artigos 53 a 65 a disciplinam as obrigações do comprador.

As cláusulas sobre transferência de risco (artigos 66 a 70) apenas elucidam as consequências da escolha de algumas das treze modalidades de transferência de risco já propostas Câmara de Comércio Internacional por meio de seus *Incoterms* (EXW, FCA, FAZ, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU e DDP), os quais determinam a

divisão de riscos de perdas ou danos sobre os bens e permitem às partes identificarem o momento e local onde os riscos são transferidos do vendedor para o comprador.

As disposições comuns às obrigações do vendedor e do comprador (artigos 71 a 88). Os artigos 71 e 72 minudenciam a cláusula de exceção ao contrato, indo ao encontro do ordenamento nacional. O artigo 73 reforça a condição da “violação fundamental” como quesito para a rescisão contratual, nisso contrariando o direito brasileiro.

Quanto às perdas e danos (artigos 74 a 77), prevê-se um parâmetro para o estabelecimento de valor máximo: consistirão no valor equivalente ao prejuízo sofrido, inclusive lucros cessantes, sofrido pela outra parte em consequência do descumprimento, não podendo exceder à perda que a parte inadimplente tinha ou devesse ter previsto no momento da conclusão do contrato, levando em conta os fatos dos quais tinha ou devesse ter tido conhecimento naquele momento, como consequência possível do descumprimento do contrato.

Os artigos 79 e 80 discorrem sobre a exclusão de responsabilidade, o que ocorre, em suma, quando o inadimplemento ocorre por fato alheio à vontade das partes e imprevisível em face das condições existentes quando do contrato ou pelo inadimplemento de terceiro exonerado, na mesma circunstância.

Os artigos 81 a 84 enquadram os efeitos da rescisão, em nada inovando em face do direito nacional.

Os artigos 85 a 88, sobre a conservação de mercadorias, trazem importantes previsões, não constantes na legislação nacional, sobre a responsabilidade do comprador que exerce o seu direito de recusa, mas que, diante da disposição das mercadorias no lugar de destino, deverá tomar posse delas por conta do vendedor e, quando possível sem pagamento do preço, inconvenientes ou gastos não razoáveis. Caso exista um vendedor ou uma pessoa autorizada a tomar posse das mercadorias por conta do vendedor, não haverá essa responsabilidade por parte do comprador que exerce o direito de recusa.

A parte que estiver obrigada a adotar medidas para a conservação das mercadorias poderá depositá-las em armazém de terceiro, por conta da outra parte, desde que os gastos resultantes não sejam excessivos. Se o vendedor retardar por tempo não razoável tomar posse delas, aquela parte poderá vendê-las por qualquer meio apropriado, aceitar sua devolução ou pagar o preço dos gastos de sua conservação, desde que

comunique à outra parte, com antecedência razoável, sua intenção de assim proceder. Se as mercadorias estiverem sujeitas a rápida deterioração ou se sua conservação exigir gastos não razoáveis, a parte que estiver obrigada a providenciar sua conservação deverá adotar medidas razoáveis para vendê-las, comunicando a outra parte, na medida do possível. De ver-se que o dever comunicação é, neste caso, é temperado com a urgência da venda da mercadoria.

Entendemos tais desencontros não como incompatibilidades, pois a Convenção celebra a autonomia da vontade e apenas apresenta parâmetros pelos quais os contratos de compra e venda internacional de mercadorias se pautarão na falta de outro entendimento entre as partes. A Convenção tem, assim, natureza jurídica complementar ao ordenamento jurídico nacional e contribui para a melhoria do ambiente internacional de negócios no Brasil.

III - VOTO

Diante de todo o exposto, por considerar conveniente e oportuno, voto pela **aprovação** do Projeto de Decreto Legislativo (PDS) nº 73, de 2012.

Sala das Comissões, 13 de setembro de 2012.

Senador Fernando Collor, Presidente

, Relator

Senador Mozer

**ANEXO 15 - ATO VINCULATÓRIO NR. 10. PODER LEGISLATIVO.
APROVAÇÃO DO DECRETO LEGISLATIVO NR. 538/2012 PELO SENADO
FEDERAL.**

Faço saber que o Congresso Nacional aprovou, e eu, José Sarney, Presidente do Senado Federal, nos termos do parágrafo único do art. 52 do Regimento Comum e do inciso XXVIII do art. 48 do Regimento Interno do Senado Federal, promulgo o seguinte

**DECRETO LEGISLATIVO
Nº 538, DE 2012(*)**

Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º Fica aprovado o texto da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional.

Parágrafo único. Ficam sujeitos à aprovação do Congresso Nacional quaisquer atos que possam resultar em revisão da referida Convenção, bem como quaisquer ajustes complementares que, nos termos do inciso I do art. 49 da Constituição Federal, acarretem encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional.

Art. 2º Este Decreto Legislativo entra em vigor na data de sua publicação.

Senado Federal, em 18 de outubro de 2012.

Senador José Sarney
Presidente do Senado Federal

(*) O texto da Convenção acima citado está publicado no DSF de 20.03.2012