

Convenção Da Onu Sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)

No dia 1o de abril de 2014, a Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG), entrou em vigor no Brasil. Foi resultado do Decreto Legislativo nº 538/2012 promulgado pelo Congresso Nacional em março de 2013.

Criada em 1980, a CISG visou dar efetividade às resoluções da ONU em vista da instituição de uma nova ordem econômica igualitária e mutuamente vantajosa para as relações internacionais, eliminando as incertezas no comércio internacional, decorrentes da diversidade de sistemas sociais, econômicos e jurídicos incidentes nos contratos internacionais.

A CISG se aplica aos contratos de compra e venda de mercadorias celebrados entre partes estabelecidas em países diferentes, à condição que esses países sejam parte na CISG. Também é aplicável para facilitar a resolução de conflito sempre que as leis de uma determinada jurisdição forem exclusivas em relação a quaisquer outras leis.

Apesar de ter sido criada como mecanismo de uniformização de práticas comerciais internacionais, além de levar as partes às práticas da *common law*, a CISG encontra obstáculos em países signatários para sua utilização. Tal dificuldade existe pois as normas da CISG são essencialmente fundamentadas em princípios, e portanto, a legislação específica dos países signatários pode levar a conflitos de leis. As regras da CISG deverão ser aplicadas em contratos internacionais para venda de mercadorias, envolvendo partes brasileiras, podendo ser excluída mediante expressa opção manifestada no contrato.

Não obstante, os princípios da CISG também serão aplicados às atitudes das partes na fase pré-contratual, impondo, dessa forma, uma nova obrigação para as partes as quais deverão prestar especial atenção aos seus atos antes da assinatura do contrato.

United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

On April 1st, 2014, the Vienna Convention for the International Sales of Goods (CISG) entered in force in Brazil. It is a result of the Legislative Decree No. 538/2012, enacted by the National Congress in March 2013, which incorporated the CISG into the Brazilian legal framework.

Enacted in 1980 by the United Nations, CISG aims to give effectiveness to the United Nations' resolutions seeking the institution of a new equitable economic order, and mutually advantageous international relationships, eliminating uncertainties in international trade, caused by the diversity of social, economic and legal systems present in international contracts.

The CISG is applicable to contracts for sales of goods, executed between parties located in different countries, provided that such countries are signatories to the CISG. It is also applicable to facilitate conflict resolution whenever the laws of one particular jurisdiction are exclusive of any other law.

While the CISG has been created as a mechanism to standardize international trade practices and drive the contracting parties to a common law, it does face the challenge of being fit in the various signatory countries' legal framework. Such difficulty occurs especially because the rules of CISG are essentially based on principles, whereas specific regulation of the signatory countries may cause a good extent of conflict of regulation.

CISG's rules will apply to international contracts for sales of goods involving Brazilian parties, unless otherwise expressly excluded in the contract. Notwithstanding this particular aspect, CISG's principles will also apply to the parties' pre-contractual actions imposing, therefore, a new duty to the contracting parties making them additionally wary of their actions prior to execution of the contract.

Embora o compromisso dos membros da CISG em dar curso à Convenção, entendida como elemento decisivo na promoção das relações comerciais internacionais, é previsto que haja uma forte resistência na adoção e reconhecimento da CISG por muitas pessoas. Isso ocorrerá porque a CISG deverá ser interpretada e ajustada ao sistema jurídico brasileiro juntamente com as demais regras contratuais.

Diante das incertezas previsíveis no ordenamento jurídico brasileiro decorrentes da aplicação da CISG, o quadro abaixo pretende chamar atenção para pontos controversos ou potencialmente indutores de riscos na utilização da CISG, ao que são incorporadas recomendações às partes que decidam fazer uso dela.

<p>ARTIGO 3.2: APLICAÇÃO DA CONVENÇÃO</p>	<p>A convenção não se aplica a contratos com fornecimento preponderante de mão de obra ou outros serviços por uma das partes. A falta de definição para “preponderante” gerou uma série de dúvidas. Nesse sentido, o Comitê Consultivo¹ da CISG² estabeleceu o critério do valor econômico do contrato para definição da parte preponderante, à falta do que, o Comitê Consultivo menciona que a essencialidade poderá ser utilizada subsidiariamente para determinar se o contrato regula preponderantemente mão de obra e outros serviços</p>
<p>ARTIGO 7º: BOA-FÉ</p>	<p>A CISG estabelece o princípio da boa-fé para as negociações internacionais. Tal princípio é previsto na legislação brasileira e já é bastante difundido e utilizado na interpretação contratual no país. Contudo, no âmbito das negociações internacionais, tal princípio deve ser interpretado sem influência do direito interno. Diante disso, sua aplicação e interpretação serão bastante difíceis de realização, podendo gerar insegurança jurídica, se eventual litígio for julgado em países regidos pela Common Law.</p>

In spite of the commitment of the members of CISG in pursuing the adoption of the Convention - which is considered a decisive elements for the fostering of international trade relations – it is anticipated a good level of resistance in the adoption and recognition of the CISG by the various parties. This is because the CISG will have to be interpreted and fitted into the Brazilian legal system along side with other contractual law rules.

In view of the possible uncertainties in the Brazilian legal system resulting from the application of CISG, the chart below highlights some controversial points or potential risks in the usage of CISG, as well as recommendations to the parties if they do decide to use it.

<p>ARTICLE 3.2: APPLICATION OF THE CONVENTION</p>	<p>The convention is not applicable to contracts that provide mainly workmanship and other services by one of the parties. Lack of definition of “mainly” was source of great doubts. In view of that, the Advisory Board of CISG¹ established the criteria of economic price of the contract to be considered in the determining if contracts provide “mainly” workmanship and other services. In the event of non-existence of such criteria, the Advisory Board defines that the essential nature of the contract may alternatively² be used.</p>
<p>ARTICLE 7: GOOD FAITH</p>	<p>CISG stipulated the good faith principle in international negotiations. This principle is already foreseen in the laws of Brazil and is disseminated and used in contract interpretation in the country. However, in international negotiations, this principle should be interpreted disregarding other internal side laws. Hence, the application and interpretation will be very difficult, and may cause legal insecurity in the event of a dispute being decided in countries governed by Common Law.</p>

<p>ARTIGO 8: FASE PRÉ-CONTRATUAL</p>	<p>A convenção prevê que indicações e o comportamento das partes devem ser interpretados segundo a intenção da parte em causa, levando em consideração a negociação entre as partes e seus comportamentos anteriores. Prevê ainda que as partes são vinculadas pelos usos e práticas que se estabeleceram entre elas e práticas do mercado, dos quais deveriam ter conhecimento.</p> <p>Dessa forma, a responsabilidade pré-contratual e a utilização do comportamento das partes em tal fase foi elevado à condição de extrema importância na interpretação contratual, havendo uma relativização do princípio <i>pacta sunt servanda</i>.</p> <p>Diante disso, é importante que as partes decidam se vão utilizar a CISG ou se tal norma será derogada, ainda na fase inicial das negociações para evitar maiores problemas no futuro.</p>	<p>ARTICLE 8: PRE-CONTRACTUAL STAGE</p>	<p>The convention establishes that indications and behavior of the parties should be interpreted in accordance with the intention of the parties, considering the negotiation between them and their previous actions. It also establishes that the parties are subject to the uses and practices previously adopted between them and, also, the market practices, which they should be aware of.</p> <p>Accordingly, the pre-contractual responsibility and the use of parties' behavior in this phase were raised to the condition of extreme importance in the interpretation of the contract, leading to a decreasing importance of the <i>pacta sunt servanda</i> principle. Therefore, it is important that the parties decide if they will use CISG or if such law will be derogated, in the initial stage of negotiations to avoid major issues in the future.</p>
<p>ARTIGO 19: CONTRAPROPOSTA E ACEITAÇÃO DA PROPOSTA</p>	<p>A convenção prevê que quando a parte que recebeu a proposta responder ao proponente, se essa resposta contiver aditamentos, limitações ou modificações da proposta, é considerada como contraproposta. Entretanto, se apresentar elementos complementares ou diferentes, mas que não alterem substancialmente os termos da proposta, constitui uma aceitação à proposta, com as referidas alterações.</p> <p>Assim, é importante que a parte recebedora da proposta tome cuidado quando for dirigir ao proponente com relação à proposta, para que a mesma não seja aceita ou recebida como contraproposta, mesmo que sem sua vontade.</p> <p>Talvez seja interessante incluir no contrato regido pelas normas da CISG alguma cláusula que exclua esse artigo e considere aceitação à proposta ou contraproposta somente quando a parte manifestar expressamente essa intenção.</p>	<p>ARTICLE 19: COUNTER OFFER AND PROPOSAL ACCEPTANCE</p>	<p>The convention establishes that when the party receiving a proposal replies to the proponent and the answer contains amendments, limitations or modifications to the proposal, such response is considered as a counter offer. However, if complementary or different elements are presented in such response, but they do not change substantially the terms of the proposal, it shall be understood as an acceptance to the proposal, with the relevant changes.</p> <p>Thus, it is important that the party that receives the proposal takes due care when sending a response to the proponent, so that it is not accepted or received as counter offer, without that intention.</p> <p>It might be interesting to include in the contracts governed by CISG some clauses that exclude this article, and consider acceptance of the proposal or counter offer only when the party expressly mentions an opinion in that regard.</p>

<p>ARTIGO 38: EXAME DE MERCADORIA</p>	<p>A convenção não prevê prazo certo para examinar as mercadorias após o seu recebimento e verificar ocorrência de defeito ou desconformidade.</p> <p>Assim, é recomendável que esteja expressamente estabelecido no contrato o prazo para o comprador examinar as mercadorias.</p>	<p>ARTICLE 38: ANALYSIS OF GOODS</p>	<p>The convention does not establish certain terms/deadlines for analyzing the conditions of goods after receiving them and verifying if they have any defects or non-conformities.</p> <p>Therefore, express reference in the contract to the term for examination of the goods is recommended.</p>
<p>ARTIGO 45: INDENIZAÇÃO POR PERDAS E DANOS</p>	<p>A convenção prevê que quando o vendedor descumprir suas obrigações, o comprador pode pedir indenização por perdas e danos, incluindo os lucros cessantes.</p> <p>Estabelece que as 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.</p> <p>Esse subjetivismo quanto à previsibilidade das consequências por parte da parte faltosa pode causar problemas, dessa forma é aconselhável estabelecer em contrato o teto para a indenização por perdas e danos.</p>	<p>ARTICLE 45: LOSSES AND DAMAGES INDEMNIFICATION</p>	<p>The Convention establishes that when the seller breaches its obligations, the buyer may ask for indemnification for losses and damages, including the interruption of ongoing business. The losses and damages cannot be greater than the loss suffered or the business interruption that the defaulting party foresaw or should have foreseen at the moment of execution of the contract.</p> <p>This subjectivism regarding the predictable consequences by the defaulting party may cause issues, and it is advisable to establish in the contract a maximum amount of indemnification for losses and damages.</p>
<p>ARTIGO 51: EXECUÇÃO PARCIAL DO CONTRATO POR PARTE DO VENDEDOR</p>	<p>A convenção prevê que, se apenas parte da mercadoria encomendada for entregue, o comprador pode rescindir o contrato se a inexecução parcial constituir uma violação essencial ao contrato.</p> <p>Entende-se por violação essencial do contrato o prejuízo causado por uma das partes, que prive a outra do resultado presumidamente esperado do contrato.</p> <p>Assim, é recomendável que o comprador estabeleça no contrato exatamente qual o resultado esperado com a compra, e que a entrega parcial das mercadorias constitui violação essencial ao contrato.</p>	<p>ARTICLE 51: PARTIAL EXECUTION OF THE CONTRACT BY SELLER</p>	<p>The Convention establishes that if only part of the goods is delivered, the buyer may terminate the contract if the partial breach constitutes an essential violation of the contract. The essential violation of the contract is understood as the losses caused by one party to the other, and prevents such party from receiving the result presumably expected from the contract.</p> <p>Therefore, it is recommended that buyer establishes in the contract exactly what result is expected from the sale, and that the partial delivery of goods constitutes an essential violation of the contract.</p>
<p>ARTIGO 59: GARANTIAS AO PAGAMENTO</p>	<p>A convenção estabelece que o comprador deve realizar o pagamento do preço na data fixada, mas não prevê nenhuma garantia para esse pagamento.</p> <p>Dessa forma, é importante que o contrato estipule garantias de pagamento, para que o vendedor não deixe de receber o preço, mesmo após o cumprimento de sua obrigação.</p>	<p>ARTICLE 59: GUARANTEES FOR PAYMENT</p>	<p>The convention establishes that the buyer shall make the payment of the price on a fixed date, but does not foresee any guarantee for such payment.</p> <p>Therefore, it is important that the contract establishes the guarantees for the payment, so that the seller is not prevented from receiving the price, even after the conclusion of its obligation.</p>

<p>ARTIGO 78: JUROS</p>	<p>A convenção prevê que se uma das partes não pagar o preço, ou descumprir qualquer obrigação, a outra parte, além de requerer as perdas e danos, pode cobrar juros sobre o valor inadimplido.</p> <p>Percebe-se que a CISG é bem rigorosa com relação ao pagamento do preço. Para o comprador, ao adotar a CISG seria importante afastar no contrato a incidência de juros.</p>
------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>ARTICLE 78: INTEREST</p>	<p>The convention establishes that if one of the parties does not pay the price, or there is breach of any obligation, the other party, in addition to the possibility of requiring indemnification for losses and damages, may charge interest on the amount that was not actually paid.</p> <p>It is clear that CISG is really strict in relation to the payment of the price. The buyer when adopting CISG, should avoid including the possibility of charging interest.</p>
----------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Endnotes

- ¹ O Comitê Consultivo da Convenção de Viena é uma iniciativa particular de acadêmicos de diversos países do mundo com o intuito de fornecer orientações e interpretações sobre a CISG.
- ² Opinião nº 4 do Comitê Consultivo da Convenção de Viena.

.....

Para maiores informações, contatar:

Victor Galante
vgalante@mayerbrown.com
+55 21 2127 4275

Guilherme Vieira da Silva
gvieira@mayerbrown.com
+55 21 2127 4241

Luciana Sodré
lsodre@mayerbrown.com
+55 21 2127 4261

Endnotes

- ¹ The Advisory Board of the Vienna Convention is a private initiative by academics from several countries around the world, with the purposes of providing guidance and interpretation of CISG.
- ² Opinion No. 4 of the Advisory Board.

.....

For more information about this topic, please contact the following lawyers.

Victor Galante
vgalante@mayerbrown.com
+55 21 2127 4275

Guilherme Vieira da Silva
gvieira@mayerbrown.com
+55 21 2127 4241

Luciana Sodré
lsodre@mayerbrown.com
+55 21 2127 4261

Observations in this update about Brazilian law are by Tauil & Chequer Advogados. They are not intended to provide legal advice to any entity; any entity considering the possibility of a transaction must seek advice tailored to its particular circumstances.

Please visit us at www.tauilchequer.com.br

Mayer Brown is a global legal services provider comprising legal practices that are separate entities (the "Mayer Brown Practices"). The Mayer Brown Practices are: Mayer Brown LLP and Mayer Brown Europe – Brussels LLP, both limited liability partnerships established in Illinois USA; Mayer Brown International LLP, a limited liability partnership incorporated in England and Wales (authorized and regulated by the Solicitors Regulation Authority and registered in England and Wales number OC 303359); Mayer Brown, a SELAS established in France; Mayer Brown JSM, a Hong Kong partnership and its associated entities in Asia; and Tauil & Chequer Advogados, a Brazilian law partnership with which Mayer Brown is associated. "Mayer Brown" and the Mayer Brown logo are the trademarks of the Mayer Brown Practices in their respective jurisdictions.

© 2014. The Mayer Brown Practices. All rights reserved.