



Sobre a ampliação do âmbito de aplicação material da convenção de Viena acerca dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias¹

Mauricio Inostroza Sáez

Universidad de Concepción, Concepción, Bío-Bío, Chile.

<https://orcid.org/0000-0002-6131-5124>

Resumo: Os artigos 1.1, 2 e 3 da CISG dispõem que a referida Convenção rege os contratos de compra e venda. Apesar do seu escopo substantivo ser aparentemente estreito o texto busca demonstrar que ele foi ampliado de duas maneiras: em primeiro lugar, pela própria CISG, nos termos do artigo 3. Em segundo lugar, pela doutrina e pelo labor dos tribunais ao expandirem a esfera substantiva de aplicação da lei, aplicando a Convenção a contratos que não se enquadram no conceito de compra e venda.

Palavras-chave: Vendas Internacionais; CISG; Convenção das Nações Unidas sobre a Venda Internacional de Mercadorias; Contratos Internacionais; Lex Mercatoria.

About the extension of the material scope of the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods

Abstract: According to articles 1.1, 2 and 3 of the CISG this uniform law governs the contracts of sales. Despite the fact that this substantive scope is apparently narrow, the author demonstrates that it has been extended by two ways: Firstly, by the CISG itself in article 3. Secondly, by the doctrine and case law who have expanded the substantive sphere of application of the CISG by applying it to contracts that fall outside the concept of sales.

Key-words: International Sales; CISG; United Nation Convention on the International Sale of Goods; International Contracts; Lex Mercatoria.

Introdução

A Convenção de Viena, em seus artigos 1.1, 2 e 3, antecipa o seu âmbito de aplicação material. Em síntese, a base do modelo contratual por ela regrado está contida em uma moldura que não difere, muito, daquela que envolve a compra e venda nos direitos estatais de seus signatários. Este trabalho objetiva demonstrar como um âmbito de aplicação aparentemente reduzido vem sendo

¹ A tradução, autorizada pelo autor, foi realizada por Maria Eduarda Trevisan Kroeff, acadêmica na Escola de Direito da Universidade do Rio dos Sinos e, por Marcos Catalan, a quem coube, também, a revisão do texto trasladado para o português.

ampliado de duas maneiras: uma, aqui tratada como autêntica, provém da própria Convenção e pode ser identificada na expansão do regramento abstrato pensado para a compra e venda, para a solução de problemas havidos em contratos nos quais foi gestada obrigação de fazer. A segunda, de caráter doutrinário e pretoriano, diz respeito à aplicação do texto da Convenção a contratos que ou possuam similaridade com a compra e venda ou que estejam fora de seu alcance dogmático.

O conceito de compra e venda na Convenção e seu regramento no artigo 3º

“A presente Convenção se aplicará aos contratos de compra e venda”. A partir da leitura da regra lavrada no primeiro artigo da Convenção o intérprete é levado a concluir que qualquer outro contrato internacional que não corresponda à categoria compra e venda estaria fora do seu âmbito de aplicação material, vindo a ser regulado pelas soluções construídas nos cenários do Direito Internacional Privado, exceto se outro texto da *lei uniforme* possa ser aplicado ao contrato em questão. O problema que aqui se apresenta – acerca da determinação do âmbito de aplicação material da Convenção – decorre do fato de que esta não define o que entende por compra e venda².

Tal circunstância não deveria provocar dificuldades, uma vez que se tem presente que, em termos de comparação, os contornos delineadores da compra e venda são praticamente os mesmos nos distintos países nos quais ela se encontra regrada: um contrato que permite trocar *coisa(s)* por dinheiro³. Ocorre que, por se tratar de um texto uniforme, tal delineamento dogmático não deve ser estabelecido a partir das regras vigentes no direito estatal aplicável, mas, a partir dos elementos fornecidos pela própria Convenção⁴, estimulando a uniformidade em sua aplicação⁵. Cabe observar, entretanto, que os julgados e a literatura jurídica versando sobre a Convenção de Viena conduzem à soluções bastante parecidas às previstas nos

² Ver *Tribunale di Forlì*, Italia, 16.02.2009, UNILEX (sem número); *Tribunale di Forlì*, Italia, 11.12.2008, UNILEX, n. 2280/2007; *Corte Suprema Polonesa*, 10.11.2005. UNILEX, n. V CK 293/05; *Tribunale di Padova - Sez. Este*, Itália, 11.01.2005, UNILEX (sem número); *Tribunale di Padova – Sez. Este*, Itália, 31.03.2004, UNILEX (sem número); *Tribunal de Grande Instance de Colmar*, França, 12.12.1997, UNILEX (sem número). Entre as razões utilizadas para explicar esta omissão estão (a) a dificuldade de alcançar um acordo global em torno do conceito de compra e venda, (b) a não necessidade de um conceito, devido a sua similitude nos direitos domésticos (é dizer, o argumento contrário) e (c) e a escassa transcendência prática que teria a definição. Ver: FERRARI, Franco, **Contrat de vente internationale**. Applicabilité et applications de la Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises, 2. ed., Bale, Geneve, Munich: Helbing & Lichtenhahn, 2005. p. 74; OLIVA BLÁZQUEZ, Francisco, **Compraventa internacional de mercadorias**, Valencia: Tirant Lo Blanch, 2002. p. 163; SAN JUAN CRUCELAEGUI, Javier, **Contrato de compraventa internacional de mercadorias**, Navarra: Thomson-Civitas, 2005. p. 45; CAMPUZANO DÍAZ, Beatriz, **La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercadorias**, Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 2000. p. 69.

³ Como exemplos no âmbito de nossa família jurídica, podem ser citados o art. 1.793 do Código Civil chileno, o art. 1.445 do Código Civil espanhol, o art. 1.582 do Código Civil francês e o art. 1.470 do Código Civil italiano. No âmbito da *Common Law*, sugere-se a seção 2-106 do *Uniform Commercial Code* nos Estados Unidos e a seção 2(1) da *Sale of Goods Act*, no Reino Unido.

⁴ FERRARI, cit. (n. 1). p. 74; OLIVA BLÁZQUEZ, cit. (n. 1). p. 164; *Tribunale di Forlì*, Itália, 11.12.2008, UNILEX, 2280/2007; *Tribunale di Padova - Sez. Este*, 11.11.2005, UNILEX (sem número); *Tribunale di Padova – Sez. Este*, Itália, 31.03.2004, UNILEX (sem número).

⁵ Nos termos de seu art. 7º.

ordenamentos domésticos e, assim, com lastro nos artigos 30 e 53 – que regulam, respectivamente, as obrigações do vendedor e as do comprador – assinalou-se que, no âmbito da CISG, a compra e venda consiste em “um contrato mediante o qual o vendedor está obrigado a entregar mercadorias, transferir a sua propriedade⁶ e entregar os documentos relacionados a elas e, o comprador está obrigado a pagar o preço e receber as mercadorias”⁷.

A Convenção, portanto, é aplicável aos contratos nos quais o objeto principal da prestação correlativo ao preço consiste na transferência de titularidade, independentemente, do tipo que emoldura o contrato que legitime a apontada troca⁸. É preciso notar que tal moldura normativa – a que emana da redação literal da Convenção – tem caráter extremamente flexível e, assim, se por um lado, não se ignora a restrição contida no artigo 2º, por outro, é notável o âmbito de possibilidades hermenêuticas que emanam do artigo 3º, razão de ser do tópico seguinte.

A ampliação do conceito de venda previsto no artigo 3º da Convenção de Viena

É preciso antecipar que a análise da variada problemática interpretativa que apresenta o artigo 3º da Convenção de Viena não será aqui detalhada. Este texto se limita a tecer breves comentários buscando expor de que forma a referida regra alarga os contornos da compra e venda e, portanto, estimula o âmbito de aplicação material da Convenção no regramento de contratos que se afastam da moldura normativa delineada nos artigos 30 e 53; contratos dos quais deriva não apenas um “dar” algo, mas, também, que implicam em um “fazer” algo: fabricar ou produzir (seção 1) e fornecer mão de obra ou prestar outros serviços (seção 2).

A seção 1 dispõe que “se considerará compra e venda o contrato de fornecimento de mercadorias

⁶ Como a Convenção contempla a obrigação de transferir a propriedade das mercadorias poderia se entender que somente estariam incluídos no conceito de compra e venda os contratos com efeito pessoal (aqueles que estabelecem a obrigação de transferir a propriedade, transferência que se efetua por ato posterior, a tradição, como ocorre, por exemplo, na Espanha e no Chile, ainda que o tema tenha sido objeto de discussão no direito chileno), excluindo-se os contratos com efeito real (aqueles que provocam a transferência do domínio pressupondo apenas o contrato, como ocorre, por exemplo, na Itália e na França), pois, nestes últimos, faltaria a obrigação de transferir a propriedade. Sem embargo, se disse que esta distinção não se justifica, pois, limitaria demasiadamente o campo de aplicação da Convenção e, ainda, que aquela não regula o efeito do contrato sobre a propriedade das mercadorias (art. 4.b). FERRARI, cit. (n. 1). p. 76; OLIVA BLÁZQUEZ, cit. (n. 1). p. 166-167.

⁷ *Tribunale di Forlì*, Itália, 16.02.2009, UNILEX (sem número). Similares definições podem ser encontradas em *Tribunale di Forlì*, Itália, 11.12.2008, UNILEX, n. 2280/2007; *Tribunale di Padova - Sez.*, Este, Itália, 10.01.2006, UNILEX (sem número); *Corte Suprema da Polónia*, 10.11.2005, UNILEX, n. V CK 293/05; *Tribunale di Padova - Sez.*, Este, 11.11.2005, UNILEX (sem número); *Cour d'Appel de Colmar*, França, 12.06.2001, UNILEX (sem número); *Tribunal de Grand Instance de Colmar*, França, 12.12.1997, UNILEX (sem número). Reafirmando o conceito, a *Corte Suprema da República Popular China*, 21.09.2005, UNILEX, n. (2004) Min. Si Ti Zi Di n. 4 estimou não ser aplicável a Convenção a um contrato por meio do qual se enviavam mercadorias visando a sua exposição no país de destino. Ver CALVO CARAVACA, Alfonso Luis, Consideraciones en torno al art. 1 de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercadorias. In: PÉREZ GONZÁLEZ, Manuel et al (Ed.). **Hacia un nuevo orden internacional y europeo**. Estudios en homenaje al profesor Manuel Díez de Velasco, Madrid: Tecnos, 1993. p. 1.331; FERRARI, cit. (n. 1). p. 75; OLIVA BLÁZQUEZ, cit. (n. 1). p. 165-166; SAN JUAN CRUCELAEGUI, cit. (n. 1). p. 46; WINSHIP, Peter, The Scope of the Vienna Convention on International Sales Contracts. In GALSTON & SMIT (Ed.). **International sales: the United Nations convention on contracts for the international sale of goods**, s. l.: Matthew Bender, 1984. p. 1-22.

⁸ FERRARI, cit. (n. 1). p. 77.

que tenham de ser fabricadas ou produzidas, a menos que a parte que as tenha encomendado assuma a obrigação de fornecer parte substancial dos materiais necessários à fabricação ou produção⁹. Tal regra alarga a moldura da compra e venda¹⁰ para abranger, também, o fornecimento de bens que devam ser utilizados na fabricação do objeto da prestação prometida pelo vendedor, excluídos, como visto, os casos nos quais o comprador que encomenda as mercadorias se obriga a fornecer parte substancial dos materiais necessários à fabricação ou produção. A lógica que informa a solução tem por premissa o fato de que se o comprador fornece parte substancial dos materiais, a prestação do vendedor resultará reduzida a um “fazer”, distanciando-o da compra e venda¹¹.

Visto isso, resta claro que o elemento que determina a aplicação (ou não) da Convenção consiste na substancialidade da contribuição atada ao fornecimento de materiais por parte do comprador¹². Em outras palavras, se se estima que a parte de materiais fornecidos pelo comprador não é substancial, o contrato será compra e venda e incidirá a Convenção. Se ocorrer o inverso, ou seja, se for aferido que a parte dos materiais fornecidos pelo comprador é substancial, o contrato não poderá ser considerado de compra e venda, não se aplicando a ele a Convenção, devendo ser regido pelo Direito a que pertença a regra de conflito de Direito Internacional Privado, a menos que exista outro texto na lei uniforme a ser aplicado. Para resolver este dilema foram elaborados três critérios: o primeiro é de caráter puramente quantitativo entendendo-se que a parte de materiais fornecidos pelo comprador é substancial quando sua proporção no total de materiais necessários para confeccionar o produto final é maior que a concedida pelo vendedor¹³. O segundo tem por lastro o valor dos materiais, entendendo-se que a parte de materiais fornecidos pelo comprador é substancial quando seu preço é considerável em relação ao valor do produto final¹⁴ ou quando o preço dos materiais fornecidos pelo comprador for maior quando comparado ao preço dos materiais

⁹ O texto transcrito não deveria causar espanto ao leitor nacional [chileno], pois, guarda alguma similaridade com o art. 1.996 do CCCh. Sem embargo, isso não implica que se possa interpretar a lei uniforme pelos parâmetros da lei nacional, pois, dita forma de atuar contraria a regra interpretativa contida no art. 7.1 CISG, que obriga a interpretar as regras da Convenção tendo em conta “*la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación*”. Sobre o tema: CONSEJO ASESOR DE LA CISG (CISG-AC), **Opinión n. 4: contratos para la compraventa de mercadorias que han de ser manufacturadas o producidas y contratos mixtos (artículo 3 CISG)**.

¹⁰ A regra dispõe que “se considerará compra e venda ...”.

¹¹ OLIVA BLÁZQUEZ, cit. (n. 1). p. 175; SAN JUAN CRUCELAEGUI, cit. (n. 1). p. 48. É irrelevante para a qualificação que o vendedor obtenha os materiais ou utilize serviços de terceiros na elaboração do bem. SCHWENZER, Ingeborg y HACHEM, Pascal, Sphere of application. In SCHWENZER, Ingeborg (Ed.). **Commentary on the UN convention on the international sale of goods (CISG)**, 4. ed., Oxford: Oxford University Press, 2016. p. 61-62.

¹² Consequentemente, se o comprador só aporta elementos acessórios, não será afetada a aplicação da Convenção. FERRARI, cit. (n. 1). p. 85; OLIVA BLÁZQUEZ, cit. (n. 1). p. 177; SAN JUAN CRUCELAEGUI, cit. (n. 1). p. 49.

¹³ *Cour d'Appel de Grenoble*, França, 21.10.1999, UNILEX, n. 96J/00101. A Corte qualificou o contrato como compra e venda já que o comprador somente havia proporcionado as solas e a marca a ser usada nos sapatos que deveria fabricar o vendedor.

¹⁴ *Hungarian Chamber of Commerce and Industry Court of Arbitration*, 05.12.1995, UNILEX, n. VB/94131 no qual o Tribunal qualificou o contrato como compra e venda porque o valor dos materiais aportados pelo comprador constituía, aproximadamente, 10% do valor total das mercadorias, entendendo que a parte de materiais fornecida pelo comprador não era substancial. *Oberster Gerichtshof*, Austria, 27.10.1994, UNILEX, n. 8 Ob 509/93. Ver HONNOLD, John, **Uniform Law for International Sales**, 3. ed., The Hague, Kluwer Law International, 1999. p. 57.

fornecidos pelo vendedor¹⁵. O terceiro critério atende, principalmente, ao aspecto qualitativo, entendendo-se que a parte de materiais fornecidos pelo comprador é substancial quando sua importância funcional é maior que a do material fornecido pelo vendedor em relação ao produto final¹⁶.

Outro problema hermenêutico que pode chegar a restringir o âmbito de aplicação material da Convenção é referente ao alcance do vocábulo “material” que ela utiliza. Embora não haja dúvida quanto ao que se compreende por matéria prima ou outros componentes do produto final¹⁷, tem se discutido se se deve (ou não) estender a elementos intangíveis, como as especificidades técnicas e o desenho. Se se entende que a expressão “materiais” compreende este tipo de contribuição, quando proporcionada pelo comprador – e estima-se que constituem parte substancial do produto final – o contrato não poderá considerar-se de compra e venda nos termos do artigo 3.1, não se aplicando, portanto, a Convenção¹⁸. Se, por outro lado, se entende que a expressão “materiais” não compreende este tipo de insumo, a solução conduzirá à aplicação da Convenção, solução que, a meu ver segue, com razão, a maioria da julgados sobre o tema e a melhor orientação doutrinária¹⁹.

Por sua vez, a seção 2 do artigo 3 dispõe que “a presente Convenção não se aplicará aos contratos nos quais a parte principal das obrigações da parte que deve entregar a(s) mercadoria(s) consista em fornecer mão de obra ou prestar outros serviços”. Tal regra estende os limites da compra e venda – e, portanto, o

¹⁵ *Handelsgericht des Kantons Zürich*, Suíça, 08.04.1999, CLOUT, n. 325. Em relação aos critérios quantitativos dos materiais e do valor, não parece razoável predispor percentuais mínimos, que poderiam ser arbitrários, mas, resolver o assunto em função das particularidades do caso. Ver: CISG-AC, cit. (n. 7), n. 2.9 e 2.10.

¹⁶ A maioria dos autores que se inclinam por este critério o fazem tendo em vista a versão oficial da Convenção em francês que não alude a parte “substancial”, mas a parte “essencial”, o que leva a interpretação qualitativa. Em todo caso, se deve observar que os autores que admitem o critério qualitativo tendem a combiná-lo com um dos outros vistos com anterioridade. AUDIT, Bernard, **La vente internationale de marchandises. Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980**, Paris: LGDJ, 1990. p. 25-26; FERRARI, cit. (n. 1). p. 86, destacando a diferença entre as distintas versões da Convenção; OLIVA BLÁZQUEZ, cit. (n. 1). p. 179; SCHWENZER y HACHEM, cit. (n. 9). p. 64-65. Ver, também, CISG-AC, cit. (n. 7), n. 2.6 y 2.7 que apontam que o critério econômico deve prevalecer sobre os demais, podendo empregar-se o critério qualitativo quando o do valor econômico resulte inaplicável ou seja inapropriado, por exemplo, se a comparação dos materiais fornecidos por cada parte é aproximadamente de mesmo valor.

¹⁷ *Oberster Gerichtshof*, Austria, 27.10.1994, UNILEX, n. 8 Ob 509/93. Na doutrina, CISG-AC, cit. (n. 7), n. 2.11; OLIVA BLÁZQUEZ, cit. (n. 1). p. 182.

¹⁸ *Cour d'Appel de Chambéry, Chambre Civile*, França, 25.05.1993, UNILEX, n. 93-648. O comprador encomendou determinada quantidade de adaptadores, que de acordo com o contrato deveriam ser produzidos de acordo com as especificações e o desenho fornecido pelo comprador, estimando a Corte que este havia proporcionado parte substancial dos materiais necessários para produzir os bens, o que determinou a inaplicabilidade da Convenção.

¹⁹ *Oberlandesgericht München*, Alemanha, 03.12.1999, UNILEX, n. 23 U 4446/99. Aqui o comprador forneceu insumos, além das especificações e o desenho do bem (maquinaria para fabricação de janelas). No mesmo sentido: *Handelsgericht des Kantons Zürich*, Suíça, 10.02.1999, CLOUT, n. 331; *Oberlandesgericht Frankfurt am Main*, Alemanha, 17.09.1991, UNILEX, n. 5 U 164/90. Aderem a esta posição, entre outros, CISG-AC, cit. (n. 7), n. 2.13 a 2.15, ainda que com matizes; HONNOLD, cit. (n. 12). p. 57-58; OLIVA BLÁZQUEZ, cit. (n. 1). p. 184-187; SCHWENZER y HACHEM, cit. (n. 9). p. 65-66. A maioria dos autores embasa esta conclusão em argumento de caráter histórico: durante a discussão da regra se afastou uma proposta do Reino Unido que pretendia excluir do âmbito da Convenção aqueles contratos nos quais o comprador se obriga a fornecer informação ou a experiência necessária para manufaturar ou produzir o bem.

âmbito de aplicação material da Convenção – aos denominados contratos mistos, contratos nos quais o vendedor se obriga não somente a transferir a propriedade das mercadorias, mas, também, a fornecer mão de obra ou prestar outros serviços²⁰. Este fenômeno ocorre com uma limitação: não se aplica a Convenção se a parte principal da obrigação do vendedor consistir, precisamente, em fornecer mão de obra ou prestar outros serviços²¹.

Pode se afirmar, imediatamente, que o principal problema interpretativo deste regra está atado ao sentido e ao alcance da expressão “parte principal”²². Isso determinará a aplicação ou a não aplicação da Convenção ao respectivo contrato²³. As opiniões divergem entre os críticos. De acordo com o critério puramente quantitativo, a parte principal das obrigações do vendedor consistirá em mão de obra ou serviços quando o valor pago por isso constituir mais de 50% do preço total do contrato²⁴. Porém, consoante a doutrina e os julgados que destoam deste pensamento, não se deve descartar um critério qualitativo, ante o fato de que a parte principal das obrigações do vendedor consistirá em mão de obra ou serviços quando a intenção ou interesse das partes tenha sido pactuar obrigação de fazer, ainda que, o valor dos bens transferidos supere o valor dos serviços²⁵.

²⁰ *Tribunale d'Appello di Lugano*, Suíça, 29.10.2003, UNILEX, n. 12-2002-181. Aplicou-se a Convenção a um contrato que tinha por objeto a venda e instalação de muros móveis em um heliporto; *Handelsgericht Zürich*, Suíça, 26.04.1995, UNILEX, n. HG920670, que aplicou a Convenção a um contrato que tinha por objeto a venda e instalação de uma banheira hidromassagem; *ICC Court of Arbitration – Paris*, França, 1992, UNILEX, n. 7153/1992, que aplicou a Convenção a contrato que tinha por objeto a entrega e montagem de materiais para a posterior construção de um hotel. Em sentido contrário, *Oberlandesgericht Köln*, Alemanha, 26.08.1994, UNILEX, n. 19 U 282/93. A Corte estimou que o contrato que tem por objeto um estudo de mercado não pode ser considerado como compra e venda de mercadorias, mas um contrato de serviços.

²¹ A lógica que opera aqui é similar a da seção 01: se a obrigação do vendedor consiste principalmente em um fazer, o contrato se afasta do conceito de venda, assimilando-se a um contrato de prestação de serviços, motivo pelo qual não se aplica a Convenção. Ver OLIVA BLÁZQUEZ, cit. p. 189; SAN JUAN CRUCELAEGUI, cit. p. 52.

²² Vale observar que as versões oficiais em inglês e francês não falam de “parte principal”, mas de “parte preponderante”, o que poderia dar lugar a interpretações distintas em função dos textos em vista.

²³ Mesmo com o risco de que se considere uma explicação redundante é necessário esclarecer que o problema levantado será apresentado quando se tratar de um contrato único que contemple como prestações do vendedor a transferência de mercadorias e a prestação de serviços; e não quando a operação contemplar dois contratos separados, um de venda e outro de prestação de serviços. No primeiro caso foi entendido que, a Convenção deve ser aplicada ao contrato em sua totalidade, e não somente à transferência de bens. Ver AUDIT, *La vente*, cit., p. 27; CISG-AC, cit., n. 3.1; HONNOLD, cit., p. 58-59; ILLESCAS ORTIZ, Rafael y PERALES VISCASILLAS, Pilar, **Derecho Mercantil Internacional**. El Derecho Uniforme, Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces, 2003. p. 99-100. Se ambas as prestações se pactuam em contratos distintos, se aplicará a Convenção à venda, enquanto ao contrato de prestação de serviços se aplicará o Direito do ordenamento que dirige o respectivo conflito. Ver SCHWENZER e HACHEM, cit., p. 68-69, embora qualifiquem como uma rara exceção os contratos separados para prestações relacionadas.

²⁴ A favor deste critério se pronunciaram o *Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation*, Rússia, 30.05.2000, UNILEX, 356/1999; o *Oberlandesgericht München*, Alemanha, 03.12.1999, UNILEX, 23 U 4446/99; a *Cour d'Appel de Grenoble, Chambre Commerciale*, França, 26.04.1995, UNILEX, RG 93/4879. Na doutrina, ver AUDIT, *La vente*, cit., p. 26; HONNOLD, cit., p. 58.

²⁵ Ver *Oberster Gerichtshof*, Áustria, 08.11.2005, UNILEX, 4 Ob 179/05k. Aqui não se resolveu expressamente a questão, mas se considerou os critérios qualitativos e quantitativos para interpretar o art. 3.2. Na doutrina, ver CISG-AC, cit., n. 3.3, no qual se expressa que o critério de “valor econômico” deve prevalecer, podendo ser aplicado o critério qualitativo ou de essencialidade somente quando resultar impossível ou inapropriado recorrer àquele, tendo em conta as circunstâncias do caso; FERRARI, cit.,

Tendo em vista o objeto deste trabalho, importante mencionar que o disposto no artigo 3.2 tem servido de base para ampliar o campo de aplicação da Convenção a contratos que, apesar de usuais no comércio internacional, afastam-se dos contornos tradicionais da compra e venda. Isso ocorre nos denominados “*turn-key contracts*” conhecidos na língua hispânica como *contratos llave en mano*, contratos nos quais o vendedor se compromete a transferir um bem e a prestar serviços adicionais relacionados com ele, como montagem, *start-up*, capacitação de funcionários, assistência técnica, etc., de modo que o bem possa ser utilizado, imediatamente, pelo comprador²⁶.

Por fim, vale mencionar que se discutiu se as duas seções do artigo 3º devem ser interpretadas de forma conjunta ou se, pelo contrário, devem ser interpretadas de forma autônoma. A alternativa de interpretação conjunta restringiria o âmbito de aplicação material da Convenção. A escassa doutrina que se pronunciou sobre o tema, se opta pela interpretação de forma individual²⁷.

A ampliação do âmbito de aplicação material por parte da doutrina e dos Tribunais

Além da ampliação do âmbito material pela via do alargamento dos contornos dogmáticos da compra e venda contidos na Convenção, seu âmbito de aplicação foi dilatado por parte da doutrina e

p. 89-91; OLIVA BLÁZQUEZ, cit., p. 194; SAN JUAN CRUCELAEGUI, cit., p. 53; SCHWENZER e HACHEM, cit., p. 69-71. Estas opiniões se baseiam em um argumento histórico: na discussão do texto da Convenção rejeitou-se proposta da delegação do Reino Unido que pretendia estabelecer um critério puramente quantitativo, do que se deduz que para interpretá-la não se deve descartar outros critérios.

²⁶ Na verdade, art. 3.2 foi introduzido para resolver a discussão existente no anterior regulamento internacional de vendas, conhecido como ULIS (*Uniform Law for the International Sale of Goods*), razão pela qual parte da doutrina se inclina por determinar a aplicação da Convenção, caso a caso, com base na regra analisada, sem pregar *a priori* sua aplicabilidade ou inaplicabilidade a este tipo de contratação. Ver CISG-AC, cit., n. 3.5; HONNOLD, cit., p. 60; OLIVA BLÁZQUEZ, cit., p. 215-217; SCHWENZER e HACHEM, cit., p. 71. Contrário à aplicação da Convenção a este tipo de contrato, ver SAN JUAN CRUCELAEGUI, cit., p. 51-52; *Handelsgericht des Kantons Zürich*, Suíça, 09.07.2002, UNILEX, HG 000120/U/z, no qual, a Corte concluiu com base no art. 3.2 que não se aplicava a Convenção devido ao fato de que a parte principal das obrigações do vendedor consistiam em serviços e não na transferência de bens. Porém, e de forma a agregar ao anterior, a Corte decidiu que os *turn-key contracts* ficam fora do âmbito de aplicação da Convenção.

²⁷ Ver CISG-AC, cit., n. 4.4, embora se reconheça que em operações complexas pode haver certa influência recíproca na interpretação e aplicação de ambas as seções, propondo para estes casos uma análise global da operação, tendo em conta um princípio “pró Convenção”, é dizer, que diante da dúvida se aplica ou não se opta pela afirmativa; OLIVA BLÁZQUEZ, cit., p. 206-209, embora não se deixe de reconhecer argumentos a favor da posição contrária; SCHWENZER e HACHEM, cit., p. 63, para quem o *standard* do art. 3.2 não pode ser utilizado para interpretar o art. 3.1.

dos tribunais. Assim, o texto foi considerado aplicável a contratos de permuta²⁸, de fornecimento²⁹, ao contrato estimatório³⁰, a contratos que modificavam um contrato de compra e venda³¹ e a negócios de recompra³². Desta forma, a Convenção foi aplicada a contratos individuais de venda celebrados no contexto de operações internacionais que ficam fora do âmbito material de aplicação da Convenção. Os contratos de distribuição³³, fornecimento³⁴, agência³⁵, franquia³⁶, contratos de prestação de serviços, ao lado de estudos de mercado³⁷ e acordos de *joint venture*³⁸ são exemplos deste fenômeno.

Incumbiu a um Tribunal, em todos os casos, determinar se o contrato objeto da disputa restaria, ou não, compreendido dentro do conceito de venda, qualificação que considerou, além do contexto de

²⁸ *Tribunal of International Commercial Arbitration at the Ukrainian Chamber of Commerce and Trade*, Ucrania, 15.04.2004, UNILEX (sem número). Por sua vez, HONNOLD, cit., p. 53 não descarta a regulação deste tipo de contrato pela Convenção, com base na liberdade contratual e na ausência de restrições a respeito do preço nos arts. 53 e 55 a 59. No mesmo sentido, ENDERLEIN, Fritz e MASKOW, Dietrich, **International sales law**, New York, Oceana Publications, 1992. p. 28; CAMPUZANO DÍAZ, cit., p. 91; OLIVA BLÁZQUEZ, cit., p. 293 e ss, o último, estendendo a aplicação da Convenção a outras formas de comércio compensatório. De encontro a estes, *Federal Arbitration Court for the Moscow Region*, Federación Rusa, 26.05.2003, UNILEX, KG-A40/3225-03; CALVO CARAVACA, cit., p. 1.331; FERRARI, cit., p. 79, apontando que de acordo com o art. 53, é elemento essencial a obrigação de pagar o preço, ausente neste tipo de contrato, embora aceite a aplicação da Convenção aos contratos nos quais o preço consista parte em dinheiro e parte em espécies, sempre que a soma a pagar seja superior ao valor de tais bens.

²⁹ OLIVA BLÁZQUEZ, cit., p. 371 e ss; CAMPUZANO DÍAZ, cit., p. 91; *Tribunale di Padova - Sez. Este*, 11.01.2005, UNILEX (sem número); *ICC Court of Arbitration – Milan*, Itália, 12.1998, UNILEX, 8908.

³⁰ FERRARI, cit. p. 80; OLIVA BLÁZQUEZ, cit. p. 401-405.

³¹ FERRARI, cit. p. 78.

³² *Bundesgerichtshof*, Alemanha, 28.05.2014, UNILEX, n. VIII ZR 410/12.

³³ CAMPUZANO DÍAZ, cit., p. 92. Sobre a maioria dos julgados a este respeito, ver *Cour d'appel de Reims*, França, 30.04.2013, UNILEX, 11/01950; *Federal Court of Australia*, 20.04.2011, UNILEX, VID 1080 of 2010; *Foreign Trade Court of Arbitration of the Serbian Chamber of Commerce*, Sérvia, 28.01.2009, UNILEX, T-8/08; *Cour de Cassation - Chambre Commerciale*, França, 20.01.2007, UNILEX (sem número); *U.S. District Court, Southern District of New York*, EEUU, 01.06.2006, UNILEX, 02 Civ. 4635 (RPP); *Corte Suprema de Polônia*, 27.01.2006.

³⁴ *Handelsgericht Zurich*, Suíça, 08.04.1999, UNILEX, HG 9802801.

³⁵ ENDERLEIN y MASKOW, cit., p. 29. Ver também *Federal Court of Australia*, 13.08.2010, UNILEX, VID 414/2008; *Hungarian Chamber of Commerce and Industry Court of Arbitration*, 08.05.1997, CLOUT, n. 174, com a hipótese de contrato que continha elementos de venda e de agência e o Tribunal aplicou a Convenção somente aos elementos da venda e o Código Civil húngaro aos elementos de agência.

³⁶ *Bundesgerichtshof*, Alemanha, 23.07.1997, UNILEX, VIII ZR 134/96; *Obergericht Kanton Luzern*, Suíça, 08.01.1997, UNILEX, 11 95 123/357, embora o caso não se refira a este tipo de contrato, a sentença o menciona como exemplo de contrato de serviços, aos quais não se aplica a Convenção. Por sua vez, OLIVA BLÁZQUEZ, cit., p. 423 afirma que a Convenção resultaria aplicável no caso em que se demonstre que a parte substancial das obrigações do produtor consista no fornecimento de mercadorias e que no contrato de franquia, expressamente, se regulem as obrigações recíprocas das partes em relação à entrega e ao pagamento.

³⁷ *Obergericht Kanton Luzern*, Suíça, 08.01.1997, UNILEX, n. 11 95 123/357, embora o caso não se refira a este tipo de contrato, a sentença o menciona como exemplo de contrato de serviço que afasta a incidência da Convenção – embora ela seria aplicável às vendas individuais que tal contrato compreenda –; *Oberlandesgericht Köln*, Alemanha, 26.08.1994, UNILEX, 19 U 282/93.

³⁸ *U.S. District Court, E.D., Pennsylvania*, EEUU, 29.03.2004, UNILEX, Civ. A. 00-2638; *Tribunale di Appello di Lugano, seconda camera civile*, Suíça, 15.12.1998, UNILEX, n. 10.96.00029.

contratos nem sempre muito claros, o comportamento das partes e os princípios nos quais inspirou-se a Convenção³⁹.

Sem prejuízo de tudo isso, foi levantada a possibilidade de aplicar a Convenção a contratos internacionais situados fora de seu âmbito de aplicação material sob o argumentando de que os princípios e regras do texto se adaptam melhor a este tipo de contrato, que as regras domésticas eleitas por meio do recurso aos parâmetros para a solução de conflitos no Direito Internacional Privado⁴⁰. As principais vias para isso estão constituídas pela manifestação de vontade das partes e pela leitura da Convenção como *lex mercatoria*.

Parte da doutrina e dos julgados analisados considerou ser possível aplicar a Convenção a contratos excluídos de seu âmbito de aplicação quando as partes assim dispuseram⁴¹. Argumentos históricos foram invocados para fundamentar tal possibilidade⁴², mas, o fundamento principal se encontra na autonomia privada⁴³ que teria por limite o respeito às regras imperativas do direito estatal designado pelas partes

³⁹ Ver *Tribunal de Grande Instance de Colmar*, França, 12.12.1997, UNILEX (sem número). Na hipótese o Tribunal decidiu inaplicável a Convenção a um “acordo de colaboração” no qual as partes pactuaram a venda de “ao menos 20.000 unidades, em oito anos” estabelecendo quantidade estimativa dos bens vendidos por ano, o que foi feito conforme as necessidades do cliente. Tanto a *Cour d’Appel de Colmar* (sentença de 12.06.2001, UNILEX, sem número) como a *Cour de Cassation* francesa (sentença de 30.06.2004, UNILEX, sem número) decidiram que o contrato cumpria os requisitos para ser qualificado como venda nos termos da Convenção de Viena, tanto porque as partes se denominaram respectivamente “fabricante” e “comprador”, tanto porque no contrato se determinaram as mercadorias, a quantidade a entregar, o método de determinação do preço e a modalidade de pagamento, e tendo em consideração que os elementos de prova devem ser interpretados de acordo com os princípios do art. 8, e, particularmente, que os contratos devem ser interpretados de boa fé, do que pode deduzir que o contrato *sub lite* comporta obrigações recíprocas de entregar e comprar uma mercadoria determinada a um preço acordado, circunstâncias que o fazem ser uma venda regida pela Convenção.

⁴⁰ HONNOLD, cit. p. 60-61.

⁴¹ AUDIT, Bernard. The Vienna sales convention and the *lex mercatoria*. In CARBONNEAU, Thomas E. (ed.). **Lex mercatoria and arbitration**, s. 1., Juris Publishing, 1998. p. 176 (Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/audit.html>>. Acesso em: 05.07.2017); CASTELLANOS RUIZ, Esperanza. **La autonomía de la voluntad y derecho uniforme en la compraventa internacional**. Granada: Comares, 1998. p. 126; HONNOLD, cit. p. 82 e ss; LOOKOFISKY, Joseph y BERNSTEIN, Herbert. **Understanding the CISG in Europe**. The Hague: Kluwer Law International, 1997. p. 19; GUARDIOLA SACARRERA, Enrique. **La compraventa internacional**. Barcelona: Bosch, 2001. p. 37; SCHLECHTRIEM, Peter. Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG. **Victoria University of Wellington Law Review**. n. 4, p. 781-794, 2005. p. 784; SAN JUAN CRUCELAEGUI, cit. p. 57. No que diz respeito à jurisprudência, ver *ICC International Court of Arbitration*, ano 2003, UNILEX, n. 11849, caso em que o Tribunal aplicou a Convenção, apesar de se tratar unicamente de um contrato marco de distribuição – ao qual, em princípio, o texto não se aplica – e isso de seu com base no fato de as partes terem incluído uma cláusula no contrato segundo a qual se pactuava que “[e]l árbitro aplicará la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 para lo no expresa o implícitamente previsto en el contrato...”, deduzindo disso que as partes tiveram a intenção de evitar a aplicação de seus ordenamentos domésticos e recorrer a soluções neutras.

⁴² HONNOLD, cit. p. 83 explica que durante a discussão do texto da Convenção se suprimiu uma regra do projeto que permitia, expressamente, esta possibilidade, mas a exclusão se deu devido a necessidade de evitar conflitos quanto a sua interpretação e não diante da intenção de proibir este tipo de acordo, já que a Comissão sempre atuou sobre o fato de que estavam permitidos.

⁴³ CASTELLANOS RUIZ, cit. p. 126 e ss; GUARDIOLA SACARRERA, cit. p. 37; LOOKOFISKY y BERNSTEIN, cit. p. 19; SCHLECHTRIEM, cit. p. 784. HONNOLD, cit. p. 84 acrescenta-se a este respeito que não existe disposição obrigatória na Convenção, visto que o ponto de referência é a liberdade contratual concedida pela legislação nacional aplicável.

ou que resultou aplicável com lastro no Direito Internacional Privado, especialmente, no que se refere às regras de proteção dos consumidores: o vendedor não poderia inserir uma cláusula aplicável, de acordo com a Convenção, com a finalidade de evitar a aplicação do direito doméstico que protege o comprador em sua qualidade de consumidor⁴⁴.

Decidiu-se, por exemplo, que a referência a instrumentos internacionais como a lei aplicável não implica a exclusão – nem sequer tácita – da Convenção⁴⁵. Desta forma, foi decidido que as partes poderiam acordar quanto à aplicação da Convenção, inclusive, após iniciado o processo em juízo⁴⁶, solução que, em todo caso, depende de identificar se esta possibilidade está, ou não, permitida pelas regras processuais aplicáveis.

Outra via de aplicação da Convenção a contratos excluídos de seu âmbito de aplicação material está atada à possibilidade de ser considerada como um reflexo da *lex mercatoria* e, aqui, as muitas formas de concebê-la podem ser agrupadas em três grandes correntes: (a) em um sentido restrito, como regras emanadas dos comerciantes profissionais, tanto em sua atividade mercantil, como na resolução de controvérsias, com o que são concebidas como fontes de *lex mercatoria* somente para os usos e práticas comerciais, as formas comerciais e contratuais padronizadas e o conteúdo das decisões arbitrais, sempre que tenham sido usadas e aceitas na esfera comercial; (b) como sistema transnacional autônomo e paralelo aos sistemas internos e ao direito internacional, que admite entre suas fontes, além das indicados no item anterior, as regras convencionais ou consuetudinárias de Direito Internacional, leis uniformes adotadas pelos sistemas nacionais, princípios formulados por organizações como a UNIDROIT, princípios legais comuns a grande número de sistemas legais, resoluções, recomendações e códigos de conduta emanados de organizações internacionais. A ideia desta concepção é legitimar sua autonomia, certeza e flexibilidade, de maneira que possa ser utilizada pelos magistrados na resolução de conflitos; (c) como conjunto de regras usadas pelos profissionais do comércio internacional, sem necessidade de (ou sem referência a) nenhum direito formal. Quanto às fontes, esta concepção de *lex mercatoria* é similar à anterior, mas se diferencia no que considera um ordenamento, sendo apenas uma “caixa de ferramentas” a que os contratantes ou o magistrado podem recorrer⁴⁷.

⁴⁴ Neste sentido, CASTELLANOS RUIZ, cit. p. 127; SCHLECHTRIEM, cit. p. 784.

⁴⁵ Ver *Tribunale di Padova – Sez. Este*, 11.01.2005, UNILEX (sem número), caso em que se aplicou a Convenção a um contrato em que las partes estabeleceram como lei aplicável ao contrato leis e regulamentos da Câmara de Comércio Internacional.

⁴⁶ *Thüringener Oberlandesgericht*, Alemanha, 26.05.1998, UNILEX, 8 U 1667/97 (266); *Bundesgerichtshof*, Alemanha, 23.07.1997, UNILEX, VIII ZR 134/96. Cabe salientar que esta solução terá interesse no fato de que as próprias regras da Convenção implicam que ela não seja aplicável *per se*, já que nos casos mencionados acredito que a Convenção seria aplicável de todos os modos, até mesmo sem acordo das partes: no primeiro se tratava de um contrato de venda, ambas as partes tinham seus estabelecimentos em países contratantes (Alemanha e República Checa) e, aparentemente, não haviam excluído sua aplicação; e no segundo as partes haviam optado anteriormente pela aplicação do Direito alemão, Estado parte da Convenção, motivo pelo qual esta restava aplicável em virtude do art. 1.1.b. Neste sentido, CALVO CARAVACA, cit. p. 1.347 aponta que é irrelevante o acordo em que as partes acordam a aplicação da Convenção quando esta é aplicável *per se*.

⁴⁷ FRISCHKORN, Michael. **Definitions of the *lex mercatoria* and the effects of codifications on the *lex mercatoris*'s flexibility**, *European Journal of Law Reform*, v. 7, n. 3/4, p. 331-351, 2005. p. 333 e ss; LÓPEZ RODRÍGUEZ, Ana M. ***Lex mercatoria and harmonization of contractual law in the EU***, Copenhagen, DJOF Publishing, 2003. p. 86 e ss.

Como se pode perceber, a Convenção somente poderia formar parte da *lex mercatoria* se adotada alguma das últimas alternativas e, por sua vez, a escolha dependeria da importância a ela outorgada.

Saliente-se que o principal argumento contrário à consideração da Convenção de Viena como parte da *lex mercatoria* está ligado a sua origem, pois, a primeira das alternativas somente reconhece como tal fontes que emanam da prática dos operadores de comércio internacional e, a Convenção, nasceu do diálogo estatal⁴⁸. Porém, parte da doutrina tem reconhecido a Convenção como reflexo das práticas mais comuns do comércio internacional e, assim, expressão da *lex mercatoria*⁴⁹. E existe quem estime que a Convenção constitua a última tentativa de codificar a *lex mercatoria*, tanto da compra e venda internacional, como dos princípios de Direito contratual internacional cuja importância extrai-se da sua aplicação judicial ao caso ou fonte neutra de Direito consuetudinário (*soft law*) nos casos nos quais não é diretamente aplicável, o que permite evitar as complicações derivadas do uso do Direito conflitual e promover a unificação do Direito aplicável à compra e venda⁵⁰. Neste sentido, julgados, sobretudo arbitrais, tem entendido que embora a Convenção de Viena não seja aplicável ao caso, ela poderá ser utilizada para interpretar os contratos internacionais⁵¹ e, assim, por exemplo, um tribunal arbitral italiano utilizou algumas regras de formação do contrato na Convenção e nos Princípios Unidroit sobre os Contratos Comerciais Internacionais para interpretar um acordo de conciliação, afirmando que ambos instrumentos constituem textos normativos que podem ser considerados úteis na interpretação dos contratos que tenham natureza internacional⁵².

Em outros casos se foi mais longe ao estabelecer que a Convenção incorporou princípios universais aplicáveis aos contratos internacionais⁵³. Neste sentido resulta relevante um caso da Corte de Arbitragem da

⁴⁸ Neste sentido, CAMPUZANO DÍAZ, cit. p. 29, embora reconheça interações entre *lex mercatoria* e Direito Uniforme que fazem com que este último refute a primeira e faça com que os operadores do comércio internacional utilizem o Direito Uniforme até mesmo nos casos em que não resulte diretamente aplicável.

⁴⁹ AUDIT, **The Viena sales convention**, cit. p. 193. Em todo caso, o autor esclarece que em uma hierarquia de fontes, os usos do comércio internacional e a autonomia das partes possuem um lugar preeminente ao das regras da Convenção, já que é esta mesma que lhes dá esse lugar (arts. 9 e 6, respectivamente), esclarecendo que as fontes são também expressões da *lex mercatoria*, do que se conclui que abaixo da Convenção, a *lex mercatoria* é a principal fonte de Direito aplicável às transações internacionais. Ver, também, o exposto na Nota anterior.

⁵⁰ DIMATTEO, Larry, DHOOGHE, Lucien, GREENE, Stephenie, MAURER, Virginia e PAGNATTARO, Marisa Anne. **International sales law**. A critical analysis of CISG jurisprudence. New York / Cambridge: University Press, 2005. p. 13 e ss.

⁵¹ Ver *Iran-United States Claims Tribunal*, 28.07.1989, UNILEX, n. 370 (429-370-1), caso em que o Tribunal citou o art. 88 para estabelecer – em um caso não regido pela Convenção, visto que o contrato foi celebrado antes de sua entrada em vigor – que o Direito internacional dos contratos comerciais reconhece o direito do vendedor de revender as mercadorias não enviadas devido ao incumprimento, por parte do comprador, como forma de redução de sua perda.

⁵² *ICC Court of Arbitration – Milan*, Itália, 12.1998, UNILEX, n. 8908.

⁵³ *ICC Court of Arbitration*, 02.1999, UNILEX, n. 9474, caso em que o Tribunal, apesar de fazer esta categórica afirmação, apontou que a Convenção não era “diretamente” aplicável ao caso, tanto por se tratar de um contrato que não era mera compra e venda – já que tinha elementos próprios de um acordo conciliatório –, como porque se as partes quisessem que a Convenção fosse aplicável, teriam dito expressamente. Porém, e considerando que as partes aceitaram a decisão do tribunal arbitral de aplicar “os padrões e regras gerais dos contratos internacionais”, acabou recorrendo ao art. 40 para estabelecer a existência de um princípio geral conforme o qual o vendedor está impedido de invocar o defeito da comunicação de falta de conformidade – por parte do comprador – se foi ocultada a existência do defeito, argumento que, junto a outros, foi considerado para reconhecer ao demandante o direito a reclamar indenização pela violação de um acordo conciliatório. No mesmo sentido de estimar a

Câmara de Comércio Internacional, datado de 1989, no qual aplicou-se a Convenção de Viena a contrato assinado em 1979, ano no qual sequer se havia assinado a Convenção, sob o argumento de que não há fonte melhor para capturar os usos comerciais dominantes que a referida Convenção por conta do que ela representa⁵⁴. Cabe observar que tais soluções são adotadas, em sua maioria, por tribunais arbitrais, tribunais que ostentam maior liberdade no que diz respeito à escolha do Direito aplicável, especialmente, quando designados para atuar como amigáveis compositores de conflitos⁵⁵.

Conclusões

O âmbito de aplicação material da Convenção de Viena se reduz ao contrato de venda, cujo conceito no marco do texto uniforme não é muito diferente ao que é próprio dos ordenamentos estatais domésticos. Tal âmbito de aplicação, aparentemente reduzido, foi ampliado, notadamente, em virtude de duas fontes.

Em primeiro lugar, a própria Convenção alarga o âmbito de aplicação material em seu artigo 3, que torna aplicável o texto a determinados tipos de contratos que se afastam do conceito de venda descrito nos artigos 30 e 53. Sua incidência é ainda maior quando se considera que, nos casos de dúvidas hermenêuticas, a doutrina e os tribunais tendem a optar pelas interpretações que conduzem à aplicação da Convenção em detrimento daquelas que a excluem.

Em segundo lugar, a doutrina e o trabalho pretoriano foram, progressivamente, ampliando o âmbito de aplicação material da Convenção tanto a contratos que guardam alguma similaridade com a compra e venda, como a outros contratos que nada têm em comum com ela, diante do reconhecimento da vontade das partes e a consideração da Convenção como reflexo da *lex mercatoria*.

Convenção como reflexo dos princípios gerais da prática comercial internacional, especialmente o da boa-fé (neste caso, um contrato em que se aplicava a Convenção), ver *ICC Court of Arbitration – Paris*, 1994, UNILEX, n. 7331/1994. Uma nuance pode ser encontrada em *Bundesgerichtshof*, Alemanha, 12.02.1998, CLOUT, n. 269 (pode-se ver um fragmento da sentença traduzida para o inglês em <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980212g1.html> Consulta: 04.07.2017), caso em que o Tribunal afirmou que a Convenção não contém instituições gerais do Direito das Obrigações que não sejam inerentes à venda do que se deduz que o Tribunal estimou que a Convenção contém princípios gerais, embora os tenha limitado ao Direito aplicável à compra e venda.

⁵⁴ *ICC Court of Arbitration – Paris*, 1989, UNILEX, n. 5713/1989. No mesmo sentido, baseando-se nesta sentença para chegar à mesma conclusão, DIMATTEO (et. al). cit. p. 16. De encontro a esta conclusão, ver HYLAND, Richard, **Commentary on ICC Arbitration Case n. 5713 of 1989** (Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cases/895713i1.html>>. Acesso em: 05.07.2017). Em todo caso, o autor termina reconhecendo a utilidade da Convenção para os árbitros nos casos que estão fora de seu campo de aplicação, como por exemplo, para preencher lacunas nas disposições contratuais ou na legislação que rege o contrato.

⁵⁵ Neste sentido, DIMATTEO (et. al), cit. p. 14; AUDIT, **The Vienna sales convention**, cit. p. 177. Como reflexo desta maior liberdade pode-se ver, por exemplo, o art. 21 do Regulamento de Arbitragem da Câmara Internacional de Comércio (ICC), consoante o qual “as partes poderão acordar livremente as regras que o Tribunal Arbitral deverá aplicar diante de controvérsia. Na falta de acordo entre partes, o Tribunal Arbitral aplicará as regras que considere apropriadas”. No mesmo sentido, o art. 35.1 do Regulamento de Arbitragem da UNCITRAL, versão 2010, dispõe que “o tribunal arbitral aplicará as regras que as partes tenham indicado como aplicáveis diante do litígio. Se as partes não indicam as regras aplicáveis, o tribunal arbitral aplicará a lei que estime apropriada”. Mais restrito, neste sentido, é o art. 28 da lei de 19.971, sobre Arbitragem comercial internacional. Em referência ao acordo entre as partes para a eleição da *lei de fundo* estas podem dar ao árbitro alguma liberdade para escolhê-la. Neste sentido, ver *ICC Court of Arbitration*, fevereiro de 1999, UNILEX, n. 9474, hipótese na qual as partes aceitaram a decisão do tribunal arbitral que elegeu aplicar “os padrões e regras gerais dos contratos internacionais”.

Tal linha evolutiva deve ser valorada de forma positiva, já que a ampliação de seu alcance de ação permite resolver os conflitos contratuais internacionais tendo como base o texto uniforme – que também deve ser interpretado de maneira uniforme – evitando, assim, problemas próprios do método conflitual, bem como, outorgando segurança aos agentes do comércio internacional.

O exposto, portanto, confirma o êxito da Convenção e sua vocação de converter-se em um corpo de regras e princípios que, além da regulação da compra venda, é fonte de princípios reitores da contratação internacional e inspiradora de outros tantos textos de Direito Uniforme.

Referências

AUDIT, Bernard, **La vente international de marchandises**. Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980, Paris: LGDJ, 1990.

AUDIT, Bernard. The Vienna sales convention and the lex mercatoria. In CARBONNEAU, Thomas E. (ed.). **Lex mercatoria and arbitration**, s. l., Juris Publishing, 1998.

CALVO CARAVACA, Alfonso Luis, Consideraciones en torno al art. 1 de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercadorias. In: PÉREZ GONZÁLEZ, Manuel et al (Ed.). **Hacia un nuevo orden internacional y europeo**. Estudios en homenaje al profesor Manuel Díez de Velasco, Madrid: Tecnos, 1993.

CAMPUZANO DÍAZ, Beatriz, **La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercadorias**, Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 2000.

CASTELLANOS RUIZ, Esperanza. **La autonomía de la voluntad y derecho uniforme en la compraventa internacional**. Granada: Comares, 1998.

DIMATTEO, Larry, DHOOGHE, Lucien, GREENE, Stephenie, MAURER, Virginia e PAGNATTARO, Marisa Anne. **International sales law**. A critical analysis of CISG jurisprudence. New York / Cambridge: University Press, 2005.

ENDERLEIN, Fritz e MASKOW, Dietrich, **International sales law**, New York, Oceana Publications, 1992.

FERRARI, Franco, **Contrat de vente internationale**. Applicabilité et applications de la Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises, 2. ed., Bale, Geneve, Munich: Helbing & Lichtenhahn, 2005.

FRISCHKORN, Michael. Definitions of the lex mercatoria and the effects of codifications on the lex mercatoris's flexibility, **European Journal of Law Reform**, v. 7, n. 3/4, p. 331-351, 2005.

GUARDIOLA SACARRERA, Enrique. **La compraventa internacional**. Barcelona: Bosch, 2001.

HONNOLD, John, **Uniform Law for International Sales**, 3. ed., The Hague, Kluwer Law International, 1999.

HYLAND, Richard, **Commentary on ICC Arbitration Case n. 5713 of 1989**. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cases/895713i1.html>>. Acesso em: 05.07.2017.

ILLESCAS ORTIZ, Rafael y PERALES VISCASILLAS, Pilar, **Derecho Mercantil Internacional**. El Derecho Uniforme, Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces, 2003.

LOOKOFSKY, Joseph y BERNSTEIN, Herbert. **Understanding the CISG in Europe**. The Hague: Kluwer Law International, 1997.

LÓPEZ RODRÍGUEZ, Ana M. **Lex mercatoria and harmonization of contractual law in the EU**. Copenhagen: DJOF Publishing, 2003.

OLIVA BLÁZQUEZ, Francisco, **Compraventa internacional de mercadorias**. Valencia: Tirant Lo Blanch, 2002.

SAN JUAN CRUCELAEGUI, Javier, **Contrato de compraventa internacional de mercadorias**, Navarra: Thomson-Civitas, 2005.

SCHLECHTRIEM, Peter. **Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG**. Victoria University of Wellington Law Review. n. 4, p. 781-794, 2005.

SCHWENZER, Ingeborg y HACHEM, Pascal, Sphere of application. In SCHWENZER, Ingeborg (Ed.). **Commentary on the UN convention on the international sale of goods (CISG)**, 4. ed., Oxford: Oxford University Press, 2016.

WINSHIP, Peter, The Scope of the Vienna Convention on International Sales Contracts. In GALSTON & SMIT (Ed.). **International sales: the United Nations convention on contracts for the international sale of goods**, s. l.: Matthew Bender, 1984.