



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
DEPARTAMENTO DE DIREITO

JULIA LOCH DE MARCK

**O papel da boa-fé nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias
regidos pela CISG**

Florianópolis

2024

Julia Loch De Marck

Trabalho de Conclusão de Curso submetido ao curso de Direito do Centro de Ciências Jurídicas da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharela em Direito.

Orientador: Prof. Dr. Rafael Peteffi da Silva

Florianópolis

2024

De Marck, Julia Loch

O papel da boa-fé nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias regidos pela CISG / Julia Loch De Marck ; orientador, Rafael Peteffi da Silva, 2024.
87 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) -
Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Ciências Jurídicas, Graduação em Direito, Florianópolis, 2024.

Inclui referências.

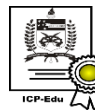
1. Direito. 2. Boa-fé. 3. Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG). 4. Contratos internacionais de mercadorias. I. da Silva, Rafael Peteffi . II. Universidade Federal de Santa Catarina. Graduação em Direito. III. Título.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
COLEGIADO DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO

TERMO DE APROVAÇÃO

O presente Trabalho de Conclusão de Curso, intitulado “O papel da boa-fé nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias regidos pela CISG”, elaborado pela acadêmica “**Julia Loch De Marck**”, defendido em **24/06/2024** e aprovado pela Banca Examinadora composta pelos membros abaixo assinados, obteve aprovação com nota **10,00** cumprindo o requisito legal previsto no art. 10 da Resolução nº 09/2004/CES/CNE, regulamentado pela Universidade Federal de Santa Catarina, através da Resolução nº 01/CCGD/CCJ/2014.

Florianópolis, 24 de junho de 2024



Documento assinado digitalmente
Rafael Peteffi da Silva
Data: 04/07/2024 14:49:40-0300
CPF: ***.062.000-**
Verifique as assinaturas em <https://v.ufsc.br>

Rafael Peteffi da Silva
Professor Orientador



Documento assinado digitalmente
Guilherme Henrique Lima Reinig
Data: 05/07/2024 11:04:13-0300
CPF: ***.785.258-**
Verifique as assinaturas em <https://v.ufsc.br>

Guilherme Henrique Lima Reinig
Membro de Banca

LIO VICENTE BOCORNY Assinado de forma digital
por LIO VICENTE BOCORNY
Dados: 2024.07.05 14:10:23
-03'00'

Lio Vicente Bocorny
Membro de Banca

Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Ciências Jurídicas
COORDENADORIA DO CURSO DE DIREITO

TERMO DE RESPONSABILIDADE PELO INEDITISMO DO TCC E
ORIENTAÇÃO IDEOLÓGICA

Aluno(a): Julia Loch De Marck

RG: 6.421.276

CPF: 108.165.719-70

Matrícula: 19200043

Título do TCC: O papel da boa-fé nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias regidos pela CISG

Orientador(a): Prof. Dr. Rafael Peteffi da Silva

Eu, Julia Loch De Marck, acima qualificada, venho, pelo presente termo, assumir integral responsabilidade pela originalidade e conteúdo ideológico apresentado no TCC de minha autoria, acima referido

Florianópolis, 24 de junho de 2024.

JULIA LOCH DE MARCK

AGRADECIMENTOS

Há cinco anos, eu aguardava, ansiosamente, o início das aulas na UFSC. Apesar das diversas expectativas, nada do que eu poderia imaginar naquele momento se compararia ao que de fato foram esses últimos anos. Ao longo dessa jornada, vivenciei experiências incríveis e aprendi muito, tanto no âmbito pessoal como profissional.

Hoje, caminho para o término do meu ciclo como graduanda na Universidade, muito feliz e grata pela trajetória percorrida. Em especial, agradeço às pessoas que me acompanharam ao longo desse caminho.

Primeiramente, agradeço aos meus pais, Fátima e Vladimir, que nunca mediram esforços para que eu tivesse uma educação de qualidade. Obrigada por sempre me apoiarem e darem todo o suporte necessário para que eu pudesse seguir aquilo que desejo. Admiro muito vocês e tenho imenso orgulho de ser sua filha.

Aos meus amigos de turma, obrigada pela parceria ao longo desses dez semestres e por tornarem tudo sempre mais leve. A graduação não teria sido a mesma sem a companhia diária de vocês. Obrigada por compartilharem todos os momentos, bons e ruins, comigo.

Ao GEArb e aos amigos que conheci através dele, obrigada por todo o aprendizado que vocês me proporcionaram e por todos os momentos que vivemos durante esses anos. Foram inúmeras reuniões, pesquisas, treinamentos, painéis, viagens e recordações. Nesse caminho, entre as diversas derrotas e conquistas, encontrei amizades verdadeiras e pessoas que me inspiram. Sou muito feliz e grata por ter feito parte dessa história ao lado de vocês.

Ao Dr. Lio Bocorny, com quem muito aprendi durante esses dois anos de estágio. Obrigada por todos os ensinamentos, pelo suporte e orientação ao longo dessa jornada. Foram essenciais para a minha formação como profissional. À Bruna Pasta, agradeço pela parceria diária, pela atenção constante e por tudo que me ensinou.

Por fim, agradeço a todos os professores com quem tive o prazer de aprender durante essa trajetória. Em especial, agradeço ao Prof. Dr. Rafael Peteffi, que aceitou me orientar neste último trabalho da graduação e ao Prof. Dr. Guilherme Reinig, atual coordenador do GEArb e integrante da presente banca.

RESUMO

O presente trabalho busca compreender como cortes estatais e tribunais arbitrais têm aplicado o princípio da boa-fé em contratos regidos pela CISG. Inicialmente, expõe-se o contexto de elaboração e os principais objetivos da Convenção. Além disso, abordam-se as diretivas de interpretação e o mecanismo de colmatação de lacunas previstos pela CISG. Posteriormente, analisa-se como diferentes países da tradição romano-germânica e da tradição anglo-saxã compreendem e aplicam o princípio da boa-fé internamente. Além disso, expõem-se os motivos que levaram os redatores da Convenção a limitar a boa-fé à função de interpretação do texto legal e explora-se como as diferentes correntes doutrinárias interpretam o tema, distinguindo entre aqueles que entendem que a boa-fé se restringe à interpretação da Convenção e aqueles que defendem a ampliação do princípio. Por fim, analisam-se julgados de cortes estatais e tribunais arbitrais que aplicaram o princípio da boa-fé a contratos internacionais de compra e venda de mercadorias regidos pela CISG. A partir dessa base de dados, a pesquisa expõe que as decisões tendem a conceder função ampliada ao princípio da boa-fé, a despeito da redação do artigo 7(1).

Palavras-chave: Boa-fé; Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG).

ABSTRACT

This paper aims to investigate how state courts and arbitral tribunals have applied the principle of good faith in contracts governed by the CISG. Initially, it presents the context in which the Convention was drafted, as well as its main goals. Additionally, it addresses the directives of interpretation and the gap-filling mechanism provided by the CISG. Subsequently, it analyzes how different countries from the civil and common law traditions understand and apply the principle of good faith internally. Furthermore, it presents the reasons that led the drafters of the Convention to limit the principle of good faith to the function of interpreting the CISG and explores how different scholars interpret the topic, distinguishing between those who believe that good faith is restricted to the interpretation of the Convention and those who advocate for the expansion of the principle. Finally, it examines decisions by state courts and arbitral tribunals that have applied the principle of good faith to international contracts for the sale of goods governed by the CISG. Based on this database, the paper reveals that decisions tend to grant an expanded function to the principle of good faith, despite the wording of Article 7(1).

Keywords: Good faith; United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG).

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BGB	<i>Bürgerliches Gesetzbuch</i> / Código Civil Alemão
BGH	<i>Bundesgerichtshof</i> / Tribunal de Justiça Federal da Alemanha
CC	Código Civil Brasileiro, Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002
CDC	Código de Defesa do Consumidor, Lei n. 8.078 de 11 de setembro de 1990
CIETAC	<i>China International Economic & Trade Arbitration Commission</i>
CISG ou Convenção	<i>1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods</i> / Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1980
CISG-AC	<i>CISG Advisory Council</i>
CLOUT	<i>Case Law on UNCITRAL Texts</i>
ICC	<i>International Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce</i> / Corte Internacional de Arbitragem da Câmara de Comércio Internacional
MKAC	<i>Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации</i> / Tribunal de Arbitragem Comercial Internacional da Câmara de Comércio e Indústria da Federação Russa
SCC	<i>Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce</i>
UCC	<i>Uniform Commercial Code</i>
ULF	<i>Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods</i>
ULIS	<i>Uniform Law on the International Sale of Goods</i>

UNCITRAL

*United Nations Commission on International Trade Law /
Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio
Internacional*

UNIDROIT

*International Institute for the Unification of Private Law /
Instituto Internacional para a Unificação do Direito
Internacional Privado*

VIAC

*Vienna International Arbitral Centre of the Austrian
Federal Economic Chamber*

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
2 A CONVENÇÃO DE VIENA	14
2.1. Histórico e principais objetivos da CISG	15
2.2 O artigo 7º	16
2.2.1 As diretivas de interpretação da Convenção	17
2.2.1.1 O caráter internacional da Convenção	17
2.2.1.2 A interpretação uniforme	18
2.2.1.3 A observação da boa-fé no comércio internacional	19
2.2.2 O sistema de colmatação de lacunas	20
2.3 O artigo 8º	24
3 A BOA-FÉ	26
3.1 A Boa-Fé nos Sistemas Jurídicos	26
3.1.1 A boa-fé nos sistemas da tradição romano-germânica	27
3.1.1.1 Boa-fé na Alemanha	27
3.1.1.2 Boa-fé na França	28
3.1.1.3 Boa-fé no Brasil	30
3.1.2 A boa-fé nos sistemas da tradição anglo-saxã	31
3.1.2.1 Boa-fé na Inglaterra	32
3.1.2.2 Boa-fé na Austrália	33
3.1.2.3 Boa-fé nos Estados Unidos da América	35
3.2 A Boa-Fé na CISG	37
3.2.1 O histórico legislativo do artigo 7(1)	37
3.2.2 Âmbito de aplicação do princípio da boa-fé	39
3.2.2.1 Acepção ampla da boa-fé	40
3.2.2.1.1 A extensão da boa-fé prevista pelo artigo 7(1)	40
3.2.2.1.2 A boa-fé como princípio geral da CISG	41
3.2.2.2 Acepção estrita da boa-fé	42
4 A CONCRETIZAÇÃO DO PRINCÍPIO DA BOA-FÉ PELAS CORTES ESTATAIS E TRIBUNAIS ARBITRAIS	44
4.1 Boa-fé como princípio de interpretação da Convenção	44
4.1.1 A dispensa de requisitos legais	45
4.1.2 A extensão da redação legal	45
4.1.3 Reconhecimento da inaplicabilidade da boa-fé ao contrato e aos contratantes	46
4.2 Ampliação das funções da boa-fé	48
4.2.1 Boa-fé como vetor de interpretação contratual	48
4.2.2 Boa-fé como fonte de colmatação de lacunas	53
4.2.3 Boa-fé como correção do exercício jurídico	60
5 CONCLUSÃO	71
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	74
7 JURISPRUDÊNCIA CITADA	80

1 INTRODUÇÃO

As cláusulas gerais representam normas vagas, que não prescrevem uma conduta específica, mas linhas de orientação ao intérprete. Trata-se de estruturas normativas parcialmente em branco, que são preenchidas por meio de referência a regras extrajurídicas ou a normas dispostas em outros locais do sistema jurídico (Martins-Costa, 2018, pp. 158–159). A especificação do conteúdo das cláusulas gerais depende, portanto, do contexto no qual incidem, sendo sempre necessária a análise à luz do caso concreto.

A boa-fé objetiva constitui um dos mais célebres exemplos de cláusula geral. Por consequência, não é possível definir o seu conceito de maneira apriorística, cabendo ao intérprete analisar, na situação concreta, sua aplicação. Como a especificação do seu conteúdo depende da análise contextual, a aplicação da boa-fé é sempre influenciada pela cultura sócio-jurídica em que se insere. Como pontua Antonio Manuel da Rocha e Menezes Cordeiro (2013, p. 18), “A história da boa-fé é a do seu regime e este emana da ordem onde se aplique.”

Nesse cenário, considerando as diferenças existentes entre os ordenamentos jurídicos, não se verifica uma aderência universal e homogênea à noção de boa-fé objetiva. Em especial, verificam-se diferenças na forma como países integrantes da tradição romano-germânica e da tradição anglo-saxã a aplicam. Enquanto os países do sistema de “*civil law*” tendem a dar um lugar de destaque à boa-fé objetiva, os países do sistema de “*common law*” tendem a se opor à adoção de conceitos tão amplos.

Por conta das divergências relacionadas ao conceito de boa-fé entre os diferentes sistemas jurídicos, os redatores da Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (“CISG” ou “Convenção”) decidiram não incluir a boa-fé como norma aplicável à relação contratual, mas apenas como princípio de interpretação da Convenção, conforme restou expressamente previsto pelo artigo 7(1).

Apesar da clara intenção expressada pelos redatores, o papel desempenhado pela boa-fé no âmbito da CISG permanece sendo objeto de divergência na doutrina e na jurisprudência. De um lado, defende-se a aplicação restritiva do princípio, limitando-o à interpretação da Convenção.¹ De outro lado, defende-se ampliação da boa-fé, aplicando-a ao

¹ Nesse sentido: FLECHTNER, Harry M. *Honnold’s Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 5. ed. Deventer: Kluwer Law International, 2021.

contrato e os contratantes para averiguar e sancionar a conduta contratual estabelecida entre as partes.² Nesse cenário, surge o risco de aplicação não uniforme do instituto pelas cortes estatais e tribunais arbitrais.

Considerando a importância dada pela CISG à uniformidade das decisões, esta pesquisa visa contribuir para a análise acerca do papel atribuído ao princípio da boa-fé no

FELEMEGAS, John (ed.). *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law*. New York: Cambridge University Press, 2007.

GILLETTE, Clayton; WALT, Steven D. *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: theory and practice*. 2. ed. New York: Cambridge University Press, 2016.

SCHWENZER, Ingeborg. *Schlechtriem & Schwenzler: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 4. ed. Nova York: Oxford University Press, 2015.

Ferrari, Franco. Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law. *Georgia Journal Of International & Comparative Law*, Athens, v. 24, n. 2, p. 183–228, 1994. Disponível em: <https://digitalcommons.law.uga.edu/gjicl/vol24/iss2/2/>. Acesso em: 31 maio 2024.

WALT, Steven D. The modest role of good faith in uniform sales law. *Boston University International Law Journal*, Boston, v. 33, n. 37, p. 37–73, 14 jan. 2015. Disponível em: <https://www.bu.edu/ilj/files/2015/01/Walt-Modest-Role-of-Good-Faith.pdf>. Acesso em: 31 maio 2024.

FERRARI, Franco; FLECHTNER, Harry; BRAND, Ronald A. *The Draft UNCITRAL Digest and Beyond: cases, analysis and unresolved issues in the u.n. sales convention*. Munique: Sellier. European Law Publishers, 2004.

² Nesse sentido: KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar Perales. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): a commentary*. 2. ed. Munique: Verlag C. H. Beck Ohg, 2018.

ENDERLEIN, Fritz; MASKOW, Dietrich. *International Sales Law*. Nova York: Oceana Publications., 1992. Disponível em: https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/enderlein.html#art07. Acesso em: 31 maio 2024.

BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim. *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law*. Milão: Giuffrè Editore, 1987. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/bianca-bonell-commentary-international-sales-law-1>. Acesso em: 02 jun. 2024.

LOOKOFKY, Joseph. *Understanding the CISG*. 6. ed. Deventer: Kluwer Law International, 2022.

DORE, Isaak I.; DEFRANCO, James E. A Comparison of the Non-Substantive Provisions of the UNCITRAL Convention on the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code. *Harvard International Law Journal*, Boston, v. 23, n. 1, p. 49-67, 1982. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/scholarly-writings/comparison-non-substantive-provisions-uncitral-convention-international-sale#iii>. Acesso em: 11 jun. 2024.

KLEIN, John. Good faith in international transactions. *The Liverpool Law Review*, [S.L.], v. 15, n. 2, p. 115-141, 1993. Springer Science and Business Media LLC. <http://dx.doi.org/10.1007/bf01079916>.

KASTELY, Amy H. Unification and Community: a rhetorical analysis of the united nations sales convention. *Northwestern Journal Of International Law And Business*, Illinois, v. 8, n. 3, p. 574–622, 1988. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/kastely-amy-h-us-0>. Acesso em: 11 jun. 2024.

KONERU, Phanesh. The International Interpretation of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: an approach based on general principles. *Minnesota Journal of Global Trade*, Minnesota, v. 6, p. 105–152, 1997. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/international-interpretation-un-convention-contracts-international-sale-goods>. Acesso em: 11 jun. 2024.

MURPHY, Maureen T. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: creating uniformity in international sales law. *Fordham International Law Journal*, Nova York, v. 12, p. 727-750, 1989. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/united-nations-convention-contracts-international-sale-goods-creating-uniformity>. Acesso em: 11 jun. 2024.

âmbito da Convenção, analisando o posicionamento doutrinário e jurisprudencial sobre o tema.

Tendo isso em vista, o presente estudo divide-se em três capítulos. O primeiro capítulo descreve o histórico legislativo e os objetivos da CISG. Por meio dessa descrição, busca-se compreender o contexto em que a Convenção foi elaborada, assim como seus principais objetivos. Em um segundo momento, o capítulo aborda as diretivas de interpretação e o mecanismo de colmatação de lacunas previstos pela Convenção em seus artigos 7(1) e 7(2), assim como os critérios de interpretação das declarações e condutas das partes, conforme dispõe o artigo 8º da CISG. Assim, busca-se compreender as regras que devem ser observadas pelo intérprete no momento de aplicação dos dispositivos da Convenção, assim como o mecanismo que deve ser adotado caso se observe alguma lacuna legal. É por meio desses mecanismos que, na maioria das vezes, defende-se a aplicação da boa-fé ao contrato e aos contratantes.

O segundo capítulo analisa o papel da boa-fé nos diferentes sistemas jurídicos e na Convenção de Viena. Em um primeiro momento, o estudo aborda como diferentes países da tradição romano-germânica e de tradição anglo-saxã compreendem e aplicam o princípio da boa-fé. Para exemplificar as diferenças existentes entre os sistemas, assim como as diferenças existentes entre países do mesmo sistema, o capítulo explora a aplicação da boa-fé em seis países, sendo três representantes do sistema de “*civil law*” e três de “*common law*”. No âmbito da tradição romano-germânica, aborda-se o conceito de boa-fé na Alemanha, França e Brasil. No âmbito da tradição anglo-saxã, a pesquisa analisa a boa-fé nos ordenamentos da Inglaterra, Austrália e Estados Unidos da América.

Posteriormente, o segundo capítulo explora a função exercida pela boa-fé nos contratos regidos pela CISG. Inicialmente, expõem-se as discussões legislativas que levaram à redação adotada pelo artigo 7(1), a fim de compreender os motivos pelos quais os redatores limitaram a boa-fé à função de interpretação da Convenção. O capítulo analisa, ainda, como a boa-fé tem sido interpretada no âmbito da Convenção, explorando as diferentes correntes doutrinárias sobre o tema. A distinção será feita com base nas funções atribuídas ao princípio, distinguindo entre aqueles que entendem que a boa-fé se restringe à função de interpretação da Convenção e aqueles que defendem a ampliação do princípio. Com relação à corrente que defende a interpretação ampliada da boa-fé, analisam-se os fundamentos utilizados para justificar essa expansão, destacando, em especial, a interpretação dada ao artigo 7(1) e 7(2) da CISG.

O terceiro capítulo aborda como as cortes estatais e os tribunais arbitrais têm aplicado o princípio da boa-fé em contratos regidos pela CISG. Para isso, foram analisadas as decisões judiciais e arbitrais de diversos países e câmaras arbitrais. Primeiro, foram separados os casos constantes na plataforma online da CISG, que contam com o termo “*good faith*”. Com base nesse critério, inicialmente, foram identificadas 248 decisões.

A partir dessa base de dados, foram eliminadas as decisões que decidiram pela inaplicabilidade da CISG. Em seguida, foram separados os casos em que o princípio da boa-fé foi mencionado apenas pelas partes, não tendo servido como fundamento para a decisão. Além disso, foram excluídos os casos em que, apesar de ter sido mencionado pela decisão, a menção refere-se apenas à transcrição do artigo 7(1), não havendo nenhuma aplicação relacionada especificamente à boa-fé. Feita essa separação, restaram 95 casos em que a boa-fé foi utilizada como princípio para solucionar conflitos regidos pela Convenção.

Em um segundo momento, através da plataforma da Pace Law University, foram analisados os casos categorizados como “*Application of good faith standards*”. Inicialmente, a pesquisa resultou em um total de 37 casos. A partir desse resultado, foram excluídos os casos que já haviam sido analisados por meio da plataforma online da CISG e foram aplicados os mesmos critérios adotados para a seleção das decisões. Com base nesses parâmetros, restaram 17 julgados em que a boa-fé serviu como fundamento para a decisão da corte estatal ou do tribunal arbitral em casos regidos pela CISG.

Por meio desses critérios, buscou-se selecionar apenas os casos mais relevantes para o objetivo do trabalho. A partir dessa base de dados, analisaram-se as funções concedidas ao princípio pelas diferentes cortes estatais e tribunais arbitrais, selecionando e agrupando as decisões mais relevantes, que serão abordadas pelo trabalho. Com base nessa análise, foi possível identificar três principais funções atribuídas ao princípio: vetor de interpretação do contrato, função integrativa e corretora.

A maioria das fontes utilizadas nesta pesquisa é de língua estrangeira. Sendo assim, as traduções foram realizadas pela autora, que assume a responsabilidade por eventuais erros.

2 A CONVENÇÃO DE VIENA

A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias é a principal lei aplicável aos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, contando, atualmente, com 97 Estados contratantes (UNIDROIT, 2024). Para melhor compreender a CISG, este trabalho irá fazer uma breve análise acerca do seu histórico e dos seus principais objetivos. Além disso, serão analisados os dispositivos que determinam

as diretivas de interpretação da Convenção e a forma de colmatação de lacunas legais, conforme dispõem os artigos 7(1) e 7(2), assim como os critérios de interpretação das declarações e condutas das partes, conforme previsto pelo artigo 8º.

2.1. HISTÓRICO E PRINCIPAIS OBJETIVOS DA CISG

No início do século XIX, o aumento da industrialização e o desenvolvimento dos meios de transporte despertou a necessidade de um novo regime jurídico adaptado ao emergente tráfego comercial internacional (Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 2). Diante desse cenário, na década de 1930, o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Internacional Privado (“UNIDROIT”) formou um comitê para elaboração de uma lei uniforme internacional para a compra e venda de mercadorias (Flechtner, 2021, p. 5; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, pp. 2–3; Schwenger; Hachem; Kee, 2012, para. 3.08). Em 1956, após longas interrupções causadas pelas guerras mundiais, o comitê apresentou a minuta preliminar de lei uniforme, que foi encaminhada aos Estados-membros para que analisassem e fizessem seus comentários a respeito do texto (Flechtner, 2021, p. 5; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 3; Schwenger; Hachem; Kee, 2012, para. 3.09).

Em 1º de julho de 1964, os 28 Estados-membros se encontraram em Haia para a discussão das minutas. A conferência resultou na aprovação de duas convenções: “*The Uniform Law on the International Sale of Goods*” (“ULIS”) (UNIDROIT, 1964) e “*The Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*” (“ULF”) (UNIDROIT, 1964).

As convenções, contudo, não obtiveram o sucesso almejado (Ferrari, 1994, p. 191; Gillette; Walt, 2016, p. 5; Schwenger; Fountoulakis, 2007, p. 21; Schwenger; Hachem; Kee, 2012, para. 3.11). Como motivo para a baixa adesão, destaca-se o fato de que os Estados presentes na Conferência de Haia de 1964 representavam, em sua maioria, países altamente desenvolvidos da Europa Ocidental (Ferrari, 1994, pp. 191–192; Flechtner, 2021, p. 9; Gillette; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 3; Walt, 2016, p. 5). Apenas três Estados, dos 28 presentes, representavam países em desenvolvimento (Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 3). Além disso, apenas três Estados eram da Europa Oriental (*ibid.*). As regras adotadas, portanto, representavam majoritariamente os interesses desses países desenvolvidos (Ferrari, 1994, p. 191; Gillette; Walt, 2016, p. 5). Devido à baixa representatividade, apenas 9 Estados ratificaram as duas convenções (UNIDROIT, 1964; UNIDROIT, 1964).

Diante da baixa adesão ao projeto, em 1964, tiveram início os estudos para o desenvolvimento de uma nova lei uniforme, que levasse em consideração os interesses de

países de diferentes tradições jurídicas, assim como suas diferenças sociais e econômicas (Ferrari, 1994, p. 193; Gillette; Walt, 2016, p. 5; Schwenger; Hachem; Kee, 2012, para. 3.14).

A fim de garantir a ampla aceitação dessa nova lei, a UNCITRAL criou comitês de redação compostos por representantes de vários sistemas jurídicos e regiões geográficas (Flechtner, 2021, pp. 6–7; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, pp. 4–5), incluindo países como Brasil, França, Gana, Hungria, Índia, Irã, Japão, Quênia, Noruega, Reino Unido, Tunísia, Estados Unidos e União Soviética (UNIDROIT, 1969).

O objetivo principal, portanto, era proporcionar uma lei uniforme, de alcance global (Flechtner, 2021, p. 9). Assim, durante o processo de elaboração da CISG, os redatores buscaram evitar a inclusão de questões significativamente influenciadas pelo direito doméstico de cada país, como matérias relacionadas à propriedade e à validade do contrato (Spagnolo, 2009, p. 267).

Após discussões e debates sobre as minutas, a redação final foi aprovada em 1980 durante uma reunião diplomática ocorrida em Viena, com a participação de 62 Estados (Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 5; Schwenger; Fountoulakis, 2007, p. 21; Schwenger; Hachem; Kee, 2012, para. 3.16). Surgiu, então, a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias.

Desde a sua entrada em vigor, a CISG obteve aceitação mundial, sendo amplamente reconhecida e aplicada (Schwenger; Hachem; Kee, 2012, para. 3.20; Schwenger; Fountoulakis, 2007, p. 22). O sucesso do texto decorreu, principalmente, da sua “capacidade de produzir resultados aceitáveis para todos os sistemas jurídicos e interesses em disputa”³ (Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 8) Esse resultado pôde ser atingido, principalmente, porque o desenvolvimento da Convenção levou em consideração as diferenças entre os sistemas jurídicos, assim como a prática comercial, suas regras e princípios interpretativos (Beneti, 2021, pp. 30–31; Felemegas, 2007, pp. 4-5; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 5; Muñoz; Moser, 2012, pp. 53–54; Spagnolo, 2009, p. 263).

Em suma, verifica-se que os objetivos estabelecidos ao longo da elaboração da CISG e o esforço dos redatores para garantir soluções neutras e uniformes foram essenciais para a ampla aceitação da Convenção.

³ No original: “*The reason for the success of the Convention is that it was able to produce acceptable results for all legal systems and interests confronted.*”

2.2 O ARTIGO 7º

Com o intuito de garantir a aplicação uniforme da CISG, o artigo 7º prevê os mecanismos de interpretação e colmatação de lacunas legais da Convenção. Para Stefan Kröll, Loukas Mistelis e Pillar Viscasillas (2018, p. 113), “O artigo 7º é considerado a disposição mais importante dentro da CISG, uma vez que o sucesso da Convenção depende da direção tomada pelas cortes e tribunais arbitrais no que diz respeito à interpretação e ao preenchimento de lacunas”⁴. Trata-se, portanto, de dispositivo essencial para o atingimento dos objetivos da Convenção.

2.2.1 AS DIRETIVAS DE INTERPRETAÇÃO DA CONVENÇÃO

Em seu parágrafo primeiro, o artigo 7º estabelece as regras de interpretação da Convenção, prevendo que: “Na interpretação desta Convenção ter-se-ão em conta seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade de sua aplicação, bem como de assegurar o respeito à boa-fé no comércio internacional” (Brasil, 2014). Dessa forma, ao aplicar a Convenção, o intérprete deverá, obrigatoriamente, considerar: (i) o caráter internacional da CISG, (ii) a uniformidade na sua aplicação e (iii) a observância da boa-fé no comércio internacional.

2.2.1.1 O CARÁTER INTERNACIONAL DA CONVENÇÃO

A referência ao caráter internacional da Convenção representa ponto central para a compreensão da CISG. Como visto, um dos objetivos principais da Convenção é garantir que as soluções jurídicas desenvolvidas sejam aceitáveis em diferentes sistemas jurídicos. Para que esse propósito possa ser atingido, a interpretação da CISG deve levar em consideração seu caráter internacional, evitando recurso a conceitos do direito doméstico (Enderlein; Maskow, 1992, p. 55; Felemegas, 2007, pp. 10–11; Ferrari, 1994, p. 200; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, pp. 117–118; Magnus, 2009, p. 40; Schwenzer, 2014, p. 110; Schwenzer, 2016, p. 122).

Assim, mesmo que haja um conceito equivalente ou semelhante no sistema legal nacional, a atribuição de significado ao texto da Convenção deve ocorrer de forma autônoma, ou seja, sem influência dos conceitos utilizados pelas leis domésticas (Ferrari, 1994, pp. 201–202; Schwenzer, 2014, p. 110). Da mesma forma, precedentes derivados do direito

⁴ No original: “Art. 7 is considered to be the most important provision within CISG since the Convention’s success depends upon the direction taken by courts and arbitral tribunals with respect to interpretation and gap-filling.”

interno não devem ser levados em consideração pelo intérprete (Ferrari, 1994, p. 202; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 118).

2.2.1.2 A INTERPRETAÇÃO UNIFORME

A diretriz da interpretação uniforme, por sua vez, tem como intuito garantir que as regras da CISG serão aplicadas de maneira semelhante por diferentes tribunais, estabelecendo um denominador comum nas transações comerciais internacionais, independentemente da nacionalidade das partes, do local de execução ou do tipo de mercadoria (Ferrari, 1994, pp. 204–205; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, pp. 117–118; Magnus, 2009, p. 41).

Para Ingeborg Schwenzer (2014, p. 110), “Sem aplicação e interpretação uniformes, o objetivo da CISG de unificar internacionalmente as principais áreas do direito comercial seria comprometido.”⁵ Assim, aliado à observância do caráter internacional da CISG, a menção à interpretação uniforme busca assegurar que os objetivos da Convenção serão atingidos.

A busca pela uniformidade torna-se ainda mais essencial quando se considera que não há um tribunal superior internacional competente para decidir em última instância sobre interpretações divergentes da CISG. Dessa forma, cumpre às cortes estatais e aos tribunais arbitrais aplicar os seus dispositivos de maneira uníssona, levando em consideração outros precedentes judiciais e arbitrais (Ferrari, 1994, pp. 204–205; Flechtner, 2021, p. 159; Schwenzer, 2016, p. 123).

A fim de garantir o objetivo de uniformidade, foram criados, ao longo dos anos, diversos mecanismos que permitem o amplo acesso a precedentes que aplicaram a CISG em suas decisões. Como exemplo, cita-se o sistema “*Case Law on UNCITRAL Texts*” (“CLOUT”), criado em 1988 pela Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional, e o sistema “*CISG-online*”, projeto desenvolvido e mantido pela Faculdade de Direito da Universidade de Basel. A Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (“UNCITRAL”) também oferece compilações de casos selecionados sobre artigos da CISG através dos “*UNCITRAL Digest on the CISG*” (UNCITRAL, 2008; UNCITRAL, 2012; UNCITRAL, 2016). Cumpre mencionar, ainda, o Conselho Consultivo da CISG (“*CISG Advisory Council*”), uma iniciativa privada fundada em 2001, que emite pareceres sobre questões relacionadas à aplicação e interpretação do CISG. Por meio desses sistemas e informações, amplia-se o acesso aos precedentes dos mais diversos países e permite-se o desenvolvimento de uma interpretação comum da CISG.

⁵ No original: “*Without uniform application and interpretation, the very aim of the CISG to internationally unify the core areas of sales law would be jeopardized.*”

2.2.1.3 A OBSERVAÇÃO DA BOA-FÉ NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A terceira diretiva estabelecida pelo artigo 7(1) determina que a interpretação da Convenção deve levar em consideração a “observação à boa-fé no comércio internacional” (Brasil, 2014). Conforme será posteriormente abordado, trata-se de disposição amplamente controversa, havendo, de um lado, quem defenda que o princípio serve unicamente como diretriz de interpretação da Convenção e, de outro, quem defenda que o dispositivo deve ser lido de maneira ampliada, sendo aplicável ao contrato e aos contratantes.

De qualquer forma, embora haja discordâncias acerca da interpretação expansiva da boa-fé, sua função como princípio de interpretação da Convenção, conforme expressamente estabelecido no artigo 7(1), é incontestável. Nessa hipótese, a boa-fé serve para interpretar o significado da Convenção nos casos em que o texto não é suficientemente claro.

Para Ingeborg Schwenzer (2016, p. 128), ao aplicar o princípio da boa-fé para interpretar a Convenção, “é necessário distinguir entre a concretização dos direitos e obrigações das partes sob as disposições da CISG e a modificação real das disposições da CISG.”⁶

No primeiro caso, há uma situação em que os requisitos estabelecidos pela Convenção para a aplicação do dispositivo são pouco claros ou controversos. A título de exemplo, menciona-se o artigo 18(2), que estabelece: “Tornar-se-á eficaz a aceitação da proposta no momento em que chegar ao proponente a manifestação de consentimento do destinatário” (Brasil, 2014). Nos casos em que a proposta é enviada por e-mail, seria possível considerar que a mensagem chegou ao destinatário quando ela é armazenada no computador, quando é lida ou quando é reproduzida em uma forma tangível (Sim, 2001, p. 26). Nesse cenário, o conceito de boa-fé pode ser utilizado para identificar a definição apropriada de “chegar”. É irrazoável esperar que o ofertante tenha conhecimento da aceitação antes mesmo de ter tido a chance de lê-la. Assim, levando em conta o princípio da boa-fé, a aceitação deve ser considerada como tendo “chegado” ao ofertante somente após ele ter tido uma oportunidade razoável de ler a mensagem (*ibid.*).

Na segunda situação, o princípio da boa-fé é aplicado para dispensar requisitos expressamente previstos pela Convenção ou para estender o conteúdo de um dispositivo da CISG. Sobre a questão, Ingeborg Schwenzer (2016, p. 128) pontua que:

O Artigo 7(1) não pode ser usado para estabelecer direitos e obrigações (adicionais) fora da interpretação das disposições da CISG. No que diz respeito à modificação de disposições, a questão é se os requisitos expressos de uma disposição podem ser

⁶ No original: “one has to distinguish concretizing rights and obligations of the parties under provisions of the CISG and the actual modification of CISG provisions.”

dispensados ou se o conteúdo de uma disposição pode ser estendido para cobrir circunstâncias não previstas ou não previsíveis pelos redatores da CISG⁷.

Ou seja, é necessário distinguir entre a extensão do texto para preencher circunstâncias não previstas ou não previsíveis e a criação de novos direitos e obrigações às partes.

Como exemplo de dispensa de requisitos legais, cita-se a possibilidade de desconsiderar a necessidade de declaração expressa de rescisão, como requer o artigo 75 da CISG, quando o devedor expressamente se recusa a cumprir o contrato (Schwenzer, 2016, p. 128). No caso de utilização da boa-fé para estender o conteúdo do texto legal, é possível interpretar o artigo 13 para também abranger outros meios modernos de comunicação como o e-mail (*ibid.*).

Em suma, verifica-se que a Convenção estabelece um mecanismo de interpretação voltado, principalmente, à garantia da uniformidade e da neutralidade na aplicação da CISG, de forma que o emprego da boa-fé não pode se distanciar desses objetivos.

2.2.2 O SISTEMA DE COLMATAÇÃO DE LACUNAS

O parágrafo segundo do artigo 7º, por sua vez, prevê o mecanismo de colmatação de lacunas da CISG, estabelecendo que “as matérias reguladas por esta Convenção que não forem por ela expressamente resolvidas serão dirimidas segundo os princípios gerais que a inspiram ou, à falta destes, de acordo com a lei aplicável segundo as regras de direito internacional privado” (Brasil, 2014). O artigo prevê, portanto, um procedimento de colmatação de lacunas dividido em duas etapas (Magnus, 2009, p. 44; Schwenzer, 2014, p. 115; Schwenzer, 2016, p. 132).

Em primeiro lugar, deve-se analisar se a lacuna se refere a uma matéria regulada pela Convenção, mas que não é expressamente resolvida por ela. O artigo 4º da CISG estabelece que as matérias reguladas pela Convenção restringem-se àquelas relacionadas à formação do contrato de compra e venda e aos direitos e obrigações do vendedor e comprador dele emergente (Brasil, 2014). Ocorre, contudo, que a Convenção não regula todas as questões relacionadas a essas matérias de forma exaustiva, havendo casos em que o problema, apesar de estar no âmbito de regulação da Convenção, restará sem solução legalmente prevista (Ferrari, 1994, p. 215). Nesse cenário, tem-se as chamadas “lacunas internas” (“*internal gaps*”) da CISG (Ferrari, 1994, p. 217; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, pp. 136–137; Magnus, 2009, p. 44; Schwenzer, 2016, p. 133).

⁷ No original: “Article 7(1) cannot be used to establish rights and (additional) obligations outside the interpretation of such provisions. With regard to the modification of provisions the question is, whether express requirements of a provision can be dispensed with or the content of a provision may be extended to cover circumstances not foreseen or not foreseeable to the drafters of the CISG.”

Assim, para se determinar a existência de uma lacuna interna é necessário verificar se a matéria diz respeito a uma questão regulada pela Convenção, ou seja, relacionada à formação do contrato ou aos direitos e obrigações dele emergente, mas que não está expressamente prevista pela CISG.

Nesses casos, verificada uma lacuna interna, a questão deverá ser resolvida por meio da aplicação dos “princípios gerais que inspiram a CISG”⁸ (Brasil, 2014). O recurso aos princípios gerais busca desenvolver uma interpretação sistemática da Convenção, evitando o recurso à lei doméstica (Ferrari, 1994, pp. 216–217; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 139; Magnus, 2009, p. 45). Esses princípios gerais não são previstos expressamente pela Convenção, de modo que não há uma lista vinculante que os indique de maneira exaustiva. O que se observa, na verdade, é um desenvolvimento desses princípios pela doutrina e jurisprudência.

De acordo com Ulrich Magnus (1997, p. 36), para que seja possível deduzir um princípio geral da Convenção:

[O princípio] deve ser expresso na própria Convenção ou dela resultar com suficiente clareza. Sem essa ligação ao texto e à estrutura da Convenção, a utilização de princípios gerais torna-se arbitrária e o objetivo da interpretação uniforme é mais ameaçado do que beneficiado.⁹

Harry M. Flechtner (2021, pp. 182–183) estabelece três passos que devem ser tomados a fim de se determinar a existência ou não de um princípio geral:

(...) tal como a abordagem indutiva utilizada no desenvolvimento da jurisprudência, o primeiro passo é o exame de casos regulados por disposições específicas da Convenção.

(...) O segundo passo consiste em escolher entre estas duas conclusões: (a) a Convenção rejeitou deliberadamente a extensão destas disposições específicas; (b) a falta de uma disposição específica para regular o caso em questão resulta da falta de antecipação e resolução desta questão. Se esta última alternativa se aplicar, o terceiro passo consiste em considerar se os casos regidos pelas disposições específicas da Convenção e o caso em questão são tão análogos que um legislador não teria escolhido deliberadamente resultados discordantes para o grupo de situações semelhantes. Neste caso, parece apropriado concluir que o princípio geral que abrange estas situações é autorizado pelo artigo 7(2).

Em suma, a abordagem envolve a aplicação analógica de um princípio subjacente a múltiplas disposições específicas da Convenção, a fim de estender o alcance de um artigo específico a situações que os redatores da Convenção não previram.¹⁰

⁸ No texto original, prevê-se que “*the general principles on which it is based*”, destacando papel fundamental, e não apenas uma “*inspiração*”, como está na versão em português (Beneti, 2021, p. 40).

⁹ No original: “[*the general principal*] has to be expressed in the Convention itself or has to result from it with sufficient clarity. Without such a link to text and structure of the Convention the utilization of general principles becomes arbitrary and the goal of uniform interpretation is more endangered than furthered.”

¹⁰ No original: “(...) like the inductive approach employed in case law development, the first step is the examination of instances regulated by specific provisions of the Convention.

The second step is to choose between these two conclusions: (a) the Convention deliberately rejected the extension of these specific provisions; (b) the lack of a specific provision to govern the case at hand results from a failure to anticipate and resolve this issue. If the latter alternative applies, the third step is to consider whether the cases governed by the specific provisions of the Convention and the case at hand are so analogous that a lawmaker would not have deliberately chosen discordant results for the group of similar situations. In this event,

Assim, a partir da análise de dispositivos da Convenção, é possível extrair princípios gerais que podem ser aplicados para a resolução de lacunas internas.

Por exemplo, com base nos artigos 16(2)(b), 29(2) e 47, doutrina e jurisprudência reconhecem o princípio da vedação ao comportamento contraditório ou “*venire contra factum proprium*” (Ferrari, 1994, p. 225; Flechtner, 2021, pp. 177–180; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 140; Schwenger, 2014, pp. 116–117; Schwenger, 2016, p. 135). O artigo 16(2)(b) protege uma parte que agiu com base em uma oferta na crença razoável de que esta era irrevogável. O artigo 29(2) estabelece que quando um contrato escrito exige que qualquer modificação seja feita por escrito, uma parte “poderá ser impedida por sua própria conduta de invocar esta disposição, na medida em que a outra parte tiver confiado nessa conduta” (Brasil, 2014). E nos termos do artigo 47, um comprador que solicite o cumprimento tardio da outra parte deve aceitar o cumprimento solicitado. Assim, os diversos casos em que o texto da Convenção protege uma parte que se baseia razoavelmente nas declarações ou na conduta da outra parte, impedindo que a outra negue a responsabilidade por essa confiança, justificam a inferência de que a proibição ao comportamento contraditório é um princípio geral do Convenção.

Além disso, a partir de diversos artigos da Convenção é possível extrair um dever de comunicação de informações necessárias à contraparte (Ferrari, 1994, p. 226; Flechtner, 2021, pp. 180–181; Klein, 1993). Por exemplo, o artigo 32(3) determina que o vendedor forneça ao comprador as informações necessárias para que este possa contratar o seguro das mercadorias transportadas pelo transportador. O artigo 39(1) exige que o comprador notifique o vendedor sobre eventuais defeitos existentes nos bens, permitindo, assim, que o vendedor teste as mercadorias e tome as medidas necessárias para corrigir quaisquer defeitos. O artigo 65 prevê que o comprador deve responder a um pedido de especificações das mercadorias. Com base no artigo 68, nos casos de venda de mercadorias em trânsito, o vendedor deverá divulgar os danos ocorridos durante o transporte. A comunicação também é exigida nos casos de suspensão do cumprimento de uma obrigação (artigo 71(3)), ou nos casos de descumprimento devido a um impedimento superveniente (artigo 79(4)). E nos termos do artigo 88(1), uma parte que pretenda revender bens dos quais a outra parte não tenha tomado posse deve notificar essa intenção com razoável antecedência. Assim, entende-se que esses artigos

it seems appropriate to conclude that the general principle embracing these situations is authorized by Article 7(2).

In sum, the approach involves the analogical application of a principle underlying multiple specific provisions of the Convention in order to extend the reach of a particular article to situations the Convention's drafters did not anticipate.”

evidenciam um princípio geral de comunicação, que deve ser aplicado em situações análogas às especificadas na Convenção, mesmo que a Convenção não a preveja expressamente.

Ademais, a Convenção também inclui várias disposições que representam o princípio de “mitigação dos danos”, ou seja, o dever de tomar as medidas necessárias para evitar a deterioração dos bens e, assim, evitar dificuldades desnecessárias para a outra parte (Ferrari, 1994, p. 225; Flechtner, 2021, pp. 180–181; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 140; Schwenger, 2016, p. 137). O artigo 77 estabelece a regra geral de que “a parte que invocar o inadimplemento do contrato deverá tomar as medidas que forem razoáveis, de acordo com as circunstâncias, para diminuir os prejuízos resultantes do descumprimento” (Brasil, 2014). Este princípio geral de mitigação dos danos também aparece em disposições que tratam de situações específicas: uma parte que alega que a ocorrência de um impedimento ao seu desempenho a exime da responsabilidade pelo descumprimento é responsável por perdas que a outra parte poderia ter evitado se recebesse notificação de tal impedimento num prazo razoável (artigo 74(4)). Além disso, o vendedor deve tomar medidas razoáveis para preservar as mercadorias quando o comprador se atrasa na entrega (artigo 85), e o comprador tem o dever semelhante de preservar as mercadorias não conformes que pretende rejeitar (artigo 86); se os bens forem perecíveis ou a preservação envolver despesas excessivas, a parte deve tentar vendê-los em nome da outra parte (artigo 88(2) e 82(3)). Reconhece-se, assim, um princípio geral que exige que as partes tomem medidas razoáveis para evitar perdas que seriam sofridas pela outra parte ou pelas quais a outra parte seria responsável.

Menciona-se, ainda, o princípio da cooperação, derivado, dentre outros, do artigo 80 da CISG. De acordo com esse artigo, “Uma parte não poderá alegar o descumprimento da outra, na medida em que tal descumprimento tiver sido causado por ação ou omissão da primeira parte” (Brasil, 2014). Para Thomas Neumann (2012, p. 138), o artigo 80 “expressa uma proibição de prejudicar a performance e contém um dever de cooperar na realização do objetivo comum do contrato.”¹¹ Nesse sentido, o artigo 80 serviria tanto para justificar a imposição de deveres positivos às partes, ou seja, a tomada de atitudes que possibilitem a execução contratual (*ibid.*, p. 110), quanto para justificar deveres negativos, como, por exemplo, a vedação ao abuso de direito ou do benefício da própria torpeza (*ibid.*, p. 113).

Além desses, doutrina e jurisprudência identificam outros princípios que podem ser extraídos do texto da Convenção, como o princípio da autonomia privada (artigo 6), o princípio da liberalidade das formas (artigo 11) e o princípio geral de manutenção dos

¹¹ No original: “The provision expresses a prohibition of impairing performance and contains a duty to cooperate in achieving the common goal of the contract.”

contratos (artigos. 25, 49 e 64) (Ferrari, 1994, p. 224; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, pp. 140–141; Schwenger, 2016, pp. 135–136).

Como se pode observar, os princípios mencionados — em especial, o princípio da vedação ao comportamento contraditório, da comunicação, da cooperação e da mitigação das próprias perdas —, representam funções geralmente atribuídas à noção de boa-fé objetiva. Nesse cenário, a aplicação desses princípios mais específicos, ao invés de um dever geral de boa-fé, proporciona critérios mais concretos ao intérprete, favorecendo o desenvolvimento uniforme da Convenção (Neumann, 2012, p. 134; Sim, 2001, p. 21). Busca-se, dessa forma, garantir maior previsibilidade aos contratantes, evitando o aumento dos custos envolvidos na contratação (Sim, 2001, p. 31).

Em segundo lugar, caso não seja identificado um princípio geral aplicável à matéria, ou caso a questão não seja regulada pela CISG, o intérprete deverá recorrer à “lei aplicável segundo as regras de direito internacional privado” (Brasil, 2014). Se as partes não tiverem determinado a lei doméstica aplicável, os tribunais devem recorrer às suas regras de conflitos de leis, que podem ser regras uniformes, como a Convenção de Haia de 1955 sobre a Lei Aplicável aos Contratos de Vendas Internacionais ou podem ser regras nacionais (Ferrari, 1994, p. 227; Schwenger, 2016, p. 141). O recurso ao direito interno, contudo, é apenas a “*ultima ratio*”, de forma que a possibilidade de colmatação de lacunas, prevista pelo artigo 7(2), não deve ser utilizada como um meio de aplicar a lei doméstica e evitar a determinação de um princípio geral da CISG (Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 135; Schwenger, 2016, p. 141).

2.3 O ARTIGO 8º

Menciona-se, ainda, as regras de interpretação de declarações e condutas previstas pela CISG. Conforme dispõe expressamente o artigo 8º:

- (1) Para os fins desta Convenção, 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, ou não pudesse ignorá-la.
- (2) Não sendo caso de aplicação do parágrafo anterior, as declarações e a conduta de uma parte devem ser interpretadas segundo o sentido que lhes teria dado uma pessoa razoável, com a mesma qualificação e nas mesmas circunstâncias da outra parte.
- (3) Para determinar a intenção de uma parte, ou o sentido que teria dado uma pessoa razoável, devem ser consideradas todas as circunstâncias pertinentes ao caso, especialmente negociações, práticas adotadas pelas partes entre si, usos e costumes e qualquer conduta subsequente das partes (Brasil, 2014).

Apesar de a redação do artigo mencionar apenas a interpretação de declarações e condutas, a aplicação do dispositivo para a interpretação contratual é amplamente aceita

(Flechtner, 2021, pp. 188–189; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 147; Schwenger, 2016, p. 144; Stanivukovic, 2007, p. 273).

O primeiro parágrafo do artigo 8º baseia-se em uma abordagem subjetiva, estabelecendo que a interpretação deve considerar a intenção do contratante nos casos em que a outra parte sabia ou não poderia ignorar essa intenção (Flechtner, 2021, pp. 190–191; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 150; Schwenger, 2016, p. 144). Ou seja, analisa-se a vontade da parte, quando isso era conhecido ou não poderia ser ignorado pelo destinatário. Para se determinar a vontade das partes, o intérprete deverá recorrer ao parágrafo terceiro do artigo 8º analisando todas as circunstâncias que se mostrem relevantes à compreensão do caso (Ferrari; Flechtner; Brand, 2004, pp. 177–178; Flechtner, 2021, p. 200; Schwenger, 2016, pp. 150–151). Assim, conforme expressamente previsto pelo artigo 8º, devem ser analisadas as práticas, usos e costumes estabelecidos entre as partes.

Caso não seja possível para o destinatário aferir a intenção subjetiva das partes, o parágrafo segundo estabelece que a questão deve ser analisada via um critério objetivo, ou seja, conforme o entendimento que uma pessoa razoável teria nas mesmas circunstâncias. O artigo 8(2) se baseia, dessa forma, em um ponto de vista hipotético de um terceiro razoável (Ferrari; Flechtner; Brand, 2004, p. 179; Flechtner, 2021, p. 193; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 155). A interpretação por meio desse critério objetivo também deve levar em consideração o disposto no artigo 8(3), ou seja, o intérprete deverá analisar todas as circunstâncias relevantes ao caso (Ferrari; Flechtner; Brand, 2004, p. 184; Flechtner, 2021, pp. 200–201; Schwenger, 2016, p. 153–154).

A consideração das condutas posteriores e anteriores das partes, assim como dos usos e costumes, visa proteger a legítima expectativa dos contratantes, garantindo que, caso as partes tenham atribuído determinado significado a uma conduta, essa interpretação será mantida (Schwenger, 2016, p. 188). Além disso, a interpretação conforme o artigo 8º requer que o contrato seja analisado de forma sistemática, considerando-o como um todo (*ibid.* p. 157). Também deve-se atentar à análise do objetivo contratual, ou seja, o fim concreto em vista do qual as partes pactuaram o acordo (*ibid.*). Como se pode observar, apesar de não a mencionar expressamente, o artigo abrange ideias normalmente atribuídas à boa-fé, como a proteção à legítima expectativa das partes ou a interpretação sistemática do contrato.

Em suma, verifica-se que a Convenção estabelece diretivas de interpretação que buscam garantir que os objetivos de uniformidade, segurança jurídica e neutralidade serão atingidos. Além disso, a fim de promover a sua aplicação sistemática, estabelece regras claras para a colmatação de lacunas internas, primeiramente, pela aplicação dos princípios gerais da

Convenção e, como “*ultima ratio*”, por meio da lei interna. Também determina expressamente as circunstâncias que devem ser consideradas pelo intérprete ao analisar as condutas adotadas pelas partes.

3 A BOA-FÉ

A expressão “boa-fé” constitui expressão universalmente reconhecida e recorrentemente mencionada no âmbito do direito contratual. O conceito divide-se em duas principais acepções: a subjetiva e a objetiva. A concepção subjetiva está relacionada ao estado psicológico do indivíduo, isto é, ao “estado de consciência caracterizado pela ignorância de se estar a lesar direitos ou interesses alheios” (Martins-Costa, 2018, p. 279). A boa-fé objetiva, por sua vez, designa não uma crença subjetiva, nem um estado de fato, mas aponta:

- (i) um instituto ou modelo jurídico (estrutura normativa alcançada pela agregação de duas ou mais normas); (ii) um standard ou modelo comportamental pelo qual os participantes do tráfico obrigacional devem ajustar o seu mútuo comportamento (standard direcionador de condutas, a ser seguido pelos que pactuam atos jurídicos, em especial os contratantes); e (iii) um princípio jurídico (norma de dever ser que aponta, imediatamente, a um «estado ideal de coisas»)” (*ibid.* pp. 281–282).

A boa-fé objetiva desempenha papel significativo no direito comercial, uma vez que “diminui os custos de transação, facilitando os negócios e estimulando o fluxo de relações econômicas” (Forgioni, 2023, p. 129).

Com o intuito de compreender como o princípio é aplicado pelos diferentes sistemas jurídicos, o presente capítulo explora, em um primeiro momento, o papel da boa-fé objetiva em diferentes jurisdições da tradição romano-germânica e anglo-saxã. Em um segundo momento, o capítulo analisa, sob uma perspectiva histórica e doutrinária, as diferentes concepções acerca da função exercida pela boa-fé nos contratos regidos pela CISG.

3.1 A BOA-FÉ NOS SISTEMAS JURÍDICOS

A boa-fé objetiva representa princípio contratual reconhecido em grande parte dos ordenamentos jurídicos. Contudo, apesar da importância para o direito contratual, não é possível verificar uma adoção uniforme do princípio. Em especial, verificam-se diferenças na forma como países dos sistemas jurídicos de “*civil law*” e de “*common law*” o interpretam. Tendo isso em vista, o presente estudo irá analisar mais a fundo como países representantes desses dois sistemas compreendem o princípio.

3.1.1 A BOA-FÉ NOS SISTEMAS DA TRADIÇÃO ROMANO-GERMÂNICA

Os países pertencentes à tradição romano-germânica tendem a dar um lugar de destaque à boa-fé contratual. Para compreender o papel desempenhado pela boa-fé nos países de “civil law”, o presente trabalho irá analisar sua aplicação em três jurisdições: a alemã, a francesa e a brasileira.

3.1.1.1 BOA-FÉ NA ALEMANHA

A boa-fé objetiva, ou “*Treu und Glauben*”, desempenha função fundamental no direito civil alemão. O princípio foi consagrado pelo §242 do Código Civil Alemão (“*Bürgerliches Gesetzbuch*” ou “BGB”), segundo o qual: “O devedor está adstrito a realizar a prestação tal como o exija a boa-fé, com consideração pelos costumes do tráfico”¹². (Alemanha, 1896).

Com base no artigo §242, Simon Whittaker e Reinhard Zimmermann (2000 pp. 24–25) distinguem três funções principais da boa-fé objetiva no direito alemão: (i) função integrativa; (ii) função corretora e (iii) forma de manutenção da base dos negócios (“*Wegfall der Geschäftsgrundlage*”). Além do §242, o BGB também prevê a boa-fé objetiva em sua função hermenêutica, conforme expressamente disposto pelo §157 do BGB (Alemanha, 1896).

Em sua função integrativa, a boa-fé objetiva serve para especificar a forma como a execução do contrato deve ocorrer, gerando a criação de uma série de deveres anexos, a exemplo dos deveres de informação, cooperação e proteção (Zimmermann; Whittaker, 2000, p. 24).

A função corretora da boa-fé (“*Unzulässige Rechtsausübung*”), por sua vez, serve para limitar o exercício dos direitos contratuais (Huber, 2008, p. 133; Zimmermann; Whittaker, 2000, pp. 24–25). Como exemplo, veda-se o comportamento contraditório dos contratantes (“*venire contra factum proprium*”), assim como se impede que as partes se beneficiem da própria torpeza (“*nemo auditur turpitudinem suam allegans*”). Além disso, reconhece-se a ineficácia de um direito que se mostra inoperante após um longo período de tempo (“*verwirkung*”) (Huber, 2008, p. 142; Zimmermann; Whittaker, 2000, p. 25).

A noção de “*Wegfall der Geschäftsgrundlage*”, também derivada da boa-fé, permitia a revisão das condições do contrato diante da ocorrência de mudanças imprevistas e

¹² No original: “§242. *Leistung nach Treu und Glauben. Der Schuldner ist verpflichtet, die Leistung so zu bewirken, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern*”. (tradução de Menezes Cordeiro em CORDEIRO, António Manuel da Rocha e Menezes. Da boa-fé no direito civil. 5. ed. Coimbra: Edições Almedina, 2013, p. 325).

inimputáveis aos contratantes, noção similar ao conceito da cláusula “*rebus sic stantibus*” (Huber, 2008, p. 151; Zimmermann; Whittaker, 2000, p. 24). A reforma do BGB de 2002 incorporou o princípio de maneira expressa por meio do §313 (Alemanha, 1896).

Por fim, com base no §157, o BGB expressamente prevê a boa-fé objetiva em sua função hermenêutica, estabelecendo que: “Os contratos interpretam-se como o exija a boa-fé, com consideração pelos costumes do tráfico”¹³ (Alemanha, 1896).

A noção de “*Treu und Glauben*” incorporada nos referidos dispositivos foi amplamente aplicada pelas cortes alemãs. Sobre o tema, de acordo com Peter Schlechtriem (1997):

(...) é possível encontrar uma fonte (seja uma decisão judicial ou uma teoria acadêmica) para qualquer solução imaginável ou desejada, sendo o artigo 242 do BGB a âncora legal até mesmo para as proposições e resultados mais inusitados.¹⁴

Por meio da aplicação da boa-fé objetiva para solução de casos concretos, concedeu-se amplo espaço de criação aos juízes alemães, que puderam desenvolver hipóteses de concretização do princípio segundo as peculiaridades de cada situação. (Martins-Costa, 2018, p. 139; Schreiber, 2007, p. 82). Nesse cenário, tem-se que a boa-fé representa princípio de especial relevância no direito civil alemão.

3.1.1.2 BOA-FÉ NA FRANÇA

O princípio da boa-fé também se encontra positivado pelo Código Civil Francês (“*Code Civile Français*”). O artigo 1.134, alínea 3, do Código Civil de 1804, determinava que “as convenções devem ser executadas de boa-fé”¹⁵ (França, 1804). O desenvolvimento desse princípio no direito francês, contudo, não ocorreu de forma linear (Tallon, 1994).

No Código de Napoleão, a noção de boa-fé derivava da ordem de Direito Natural de que todos deveriam “amar ao próximo como a si mesmos”. Nesse cenário, a prática de artifícios enganosos constituiria “pecado contra a boa-fé”, permitindo o uso desse princípio como base para a resolução do contrato (Martins-Costa, 2018, p. 113; Pothier, 1883, p. 17). Posteriormente, durante o século XVIII, a concepção filosófica da época, baseada nos princípios liberais, teve reflexos no direito contratual francês, afetando o papel desempenhado pela boa-fé no âmbito contratual. Nesse contexto, frente aos princípios da vontade livre e da igualdade, ganhou destaque o princípio da vinculabilidade obrigacional pelo consenso, de

¹³ No original: “§157. *Verträge sind so auszulegen, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern.*” (tradução retirada da obra: CORDEIRO, Antônio Manuel da Rocha e Menezes. Da boa-fé no direito civil. 5. ed. Coimbra: Edições Almedina, 2013, p. 325).

¹⁴ No original: “(...) you can find a source (be it a court decision or a scholarly theory) for every solution imaginable or wanted, § 242 BGB serving as the legal anchor to even the wildest propositions and results.”

¹⁵ No original: “Elles doivent être exécutées de bonne foi.”

forma que a boa-fé passou a exercer papel residual (Martins-Costa, 2018, pp. 114–115; Tallon, 1994; Zimmermann; Whittaker, 2000, p. 33).

A partir do século XX, contudo, a discussão acerca da boa-fé foi retomada, passando-se, então, a explorar as possibilidades oferecidas pelo princípio. A boa-fé passou a ser vista como um padrão adequado para orientar o exercício da autonomia da vontade, estabelecendo deveres de conduta também durante a fase pré-contratual (Martins-Costa, 2018, pp. 118–119). Isso incluiu a imposição de obrigações de informação, a prevenção de comportamentos contraditórios e a proibição do aproveitamento de vantagens desleais em detrimento de uma parte vulnerável (Martins-Costa, 2018, pp. 118–119; Zimmermann; Whittaker, 2000, pp. 38–39).

Essa percepção ampliada do conceito de boa-fé, no entanto, não foi aceita de maneira unânime pela doutrina. De um lado, defendia-se que o artigo 1.134, alínea 3, era um “dispositivo técnico, que não possui qualquer significado ou substância, é um princípio de interpretação”¹⁶ (Flours, Aubert, 1994, pp. 289–290, *apud.* Zimmermann; Whittaker, 2000, p. 38). De outro, defendia-se que os contratos representavam uma “parceria na qual cada parte deve trabalhar a fim de atingir o fim comum, o qual é a soma dos objetivos individuais”¹⁷ (Demogue, 1931, *apud.* Zimmermann; Whittaker, 2000, p. 38).

Ainda hoje, a doutrina divide-se entre aqueles que defendem uma acepção maximalista da boa-fé e aqueles que defendem uma acepção minimalista (Martins-Costa, 2018, p. 120). Em posições mais moderadas, defende-se que o artigo 1.134, alínea 3 desempenha funções normativas e não apenas hermenêuticas. Dentre as funções normativas, destaca-se a sanção aos comportamentos contrários à boa-fé, assim como a criação de obrigações de cooperação (Courdier-Cuisinier, 2006, pp. 298–311, *apud.* Martins-Costa, 2018, pp. 120–121).

Em 2016, a reforma da “*Code Civile*” expandiu a redação do antigo artigo 1.134 para incluir a incidência da boa-fé durante o período das negociações pré-contratuais e da formação do contrato. A boa-fé passou a ser prevista pelo artigo 1.104, que assim dispõe: “Os contratos devem ser negociados, formados e executados de boa-fé”¹⁸ (França, 2016). Incluiu-se, ainda, a previsão de que “Esta disposição é de ordem pública.”¹⁹ Reconhece-se, nesse cenário, sua função normativa e sua multifuncionalidade (Martins-Costa, 2018, p 119).

¹⁶ No original: “*une disposition technique, dépourvue de signification substantielle, qui annonce l'article suivant (...) Fondamentalement, c'est là un principe d'interprétation*”

¹⁷ No original: “*c'est une petite société où chacun doit travailler pour un but commun qui est la somme (ou davantage) des buts individuels poursuivis par chacun*”

¹⁸ No original: “*Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi.*”

¹⁹ No original: “*Cette disposition est d'ordre public.*”

3.1.1.3 BOA-FÉ NO BRASIL

O primeiro dispositivo legal a prever a boa-fé no direito brasileiro foi o artigo 131, inciso I do Código Comercial de 1850, que estabelecia que “A inteligência simples e adequada, que for mais conforme à boa-fé, e ao verdadeiro espírito e natureza do contrato, deverá sempre prevalecer à rigorosa e restrita significação das palavras” (Brasil, 1850).

O dispositivo, contudo, não obteve grande relevância no contexto jurídico nacional, permanecendo praticamente sem aplicação pelos tribunais (Gomes, 2022, p. 54; Martins-Costa, 2018, pp. 11–12; Tepedino; Konder; Bandeira, 2023, p. 44).

O Código Civil de 1916 não adotou a boa-fé em sua acepção objetiva, fazendo referência ao princípio apenas em sua acepção subjetiva, referindo-se, por exemplo, ao possuidor de boa-fé como aquele que tem a posse de um bem sem consciência do vício que lhe impede de adquirir o domínio sobre a coisa (Tepedino; Konder; Bandeira, 2023, p. 44).

Apenas em 1990, com a promulgação do Código de Defesa do Consumidor (“CDC”), teve início o desenvolvimento da boa-fé objetiva no cenário nacional. O CDC previu a aplicação do princípio às relações consumeristas, determinando, em seu artigo 4º, inciso III, que a harmonização dos interesses dos participantes das relações de consumo deve se basear na boa-fé e no equilíbrio nas relações entre consumidores e fornecedores. Ainda, em seu artigo 51, inciso IV, a legislação consumerista estabeleceu a nulidade das cláusulas contratuais consideradas incompatíveis com a boa-fé ou a equidade (Brasil, 1990). A partir de então, o princípio passou a ser entendido como uma cláusula geral, aplicável a todas as relações jurídicas (Tepedino; Konder; Bandeira, 2023, p. 45).

Diante do desenvolvimento da boa-fé objetiva no cenário nacional, o Código Civil de 2002 consagrou o princípio, prevendo a sua aplicação em três artigos principais. A divisão proposta pelo Código corresponde à atual sistematização das funções atreladas à boa-fé, quais sejam: (i) função hermenêutica; (ii) função integrativa e (iii) função corretora (Junqueira de Azevedo, 2000, p. 7; Gomes, 2022, p. 69; Martins-Costa, 2018, pp. 484–485; Schreiber, 2016, p. 55; Tepedino; Konder; Bandeira, 2021).

Em sua função hermenêutica (artigo 113, CC/02), a boa-fé serve, principalmente, para orientar a interpretação das disposições contratuais, esclarecendo o sentido do contrato e qualificando o comportamento das partes. (Couto e Silva, 2006, p. 36; Gomes, 2022, p. 69; Martins-Costa, 2018, pp. 485–486; Schreiber, 2016, p. 56). Para isso, deve-se considerar a conduta posterior dos contratantes, o contexto negocial e o sentido que corresponda ao que

seria a razoável negociação das partes (Martins-Costa, 2018, p. 486; Miranda, 2012, p. 172). A interpretação serve, portanto, para determinar de maneira mais fiel o conteúdo negocial.

A boa-fé, em sua função integrativa (artigo 422, CC/02), funciona como mecanismo de colmatação de lacunas contratuais, permitindo que o intérprete identifique outros deveres para além daqueles previstos expressamente pelas partes ou pelo texto legal (Gomes, 2022, p. 69; Martins-Costa, 2018, p. 565; Schreiber, 2016, p. 57). Assim, por meio da criação de deveres anexos, busca-se garantir que o contrato atinja o adimplemento satisfativo conforme a utilidade objetivada pelas partes (Gomes, 2022, p. 69; Martins-Costa, 2018, p. 565). Nesse cenário, haverá a imposição de deveres anexos e laterais aos contratantes, para além dos deveres principais estabelecidos pela lei e pelo contrato.

Ou seja, nos casos em que se verifica uma lacuna que impede o cumprimento da prestação e a satisfação dos interesses envolvidos, por concretização do princípio boa-fé, surgem deveres adicionais aos contratantes. Dentre eles, destacam-se os deveres de cooperação, informação, proteção e colaboração para mitigação do próprio prejuízo (Gomes, 2022, p. 69; Schreiber, 2016, p. 56; Martins-Costa, 2018, pp. 572–573).

Por fim, por meio da função corretora, a boa-fé objetiva possui duas acepções. Na primeira, a boa-fé funciona para controlar o conteúdo contratual, ajustando-o aos padrões de licitude, atuando por meio de institutos especificamente previstos pela lei (Gomes, 2022, p. 69; Martins-Costa, 2018, pp. 626–627). Na segunda, aplica-se a boa-fé para corrigir o exercício jurídico abusivo (artigo 187, CC/02), impedindo condutas contraditórias, oportunistas e irregulares (Gomes, 2022, p. 69; Martins-Costa, 2018, p. 626; Schreiber, 2016, p. 57). A partir da função corretora da boa-fé, destacam-se algumas figuras mais específicas, como o “*venire contra factum proprium*”, o “*nemo auditur propriam turpitudinem allegans*”, o “*tu quoque*”, a “*suppressio*” e a “*surrectio*”.

Verifica-se, portanto, o papel de destaque atribuído ao princípio da boa-fé no ordenamento jurídico brasileiro, que permite a sua ampla aplicação para diferentes fins.

3.1.2 A BOA-FÉ NOS SISTEMAS DA TRADIÇÃO ANGLO-SAXÃ

Diferentemente dos sistemas de “*civil law*”, os países integrantes do sistema jurídico de “*common law*” tendem a se opor à adoção de conceitos tão amplos quanto a boa-fé (Flechtner, 2021, pp. 161–162; Sim, 2001, p. 8; Spagnolo, 2009, p. 265). Nesse cenário, para melhor compreender a posição adotada pelo sistema de “*common law*”, será analisada como a boa-fé é aplicada em três países de direito consuetudinário: Inglaterra, Austrália e Estados Unidos da América.

3.1.2.1 BOA-FÉ NA INGLATERRA

No direito inglês, não há um princípio geral de boa-fé aplicável aos contratos de maneira geral (Hesselink, 2002, p. 1; Neumann, 2018, p. 69; Sim, 2001, p. 9; Zeller; Andersen, 2016, p. 21; Zimmermann; Whittaker, 2000, p. 39). No âmbito do direito comercial, o princípio da boa-fé não se aplica nem às negociações das partes, nem à execução do contrato, nem à eventual renegociação diante de mudanças significativas (Reino Unido, 1974; Reino Unido, 1984; Inglaterra e País de Gales, 1987; Reino Unido, 1992; Reino Unido, 1997; Reino Unido, 1998).

Conforme reconhecido no caso “*James Spencer & Company Ltd v. Tame Valey Padding Company Ltd*” (Inglaterra e País de Gales, 1998), “Não existe uma doutrina geral de boa-fé no direito contratual inglês. As partes são livres para agir como desejarem, desde que não violem uma cláusula do contrato.”²⁰ (Inglaterra e País de Gales, 1998, *apud*. Zimmermann; Whittaker, 2000, p. 40).

A escolha pela inexistência de um princípio geral de boa-fé no direito dos contratos comerciais decorre, principalmente, da previsibilidade exigida pelos negócios empresariais. No caso “*New Zealand Shipping Co. Ltd v. A.M Satherwaite & Co Ltd*” pontuou-se que: “o direito inglês, ao adotar uma doutrina de contrato bastante técnica e esquemática, na prática, aplica uma abordagem pragmática, muitas vezes à custa de forçar os fatos de maneira desconfortável nos moldes rígidos de oferta, aceitação e contraprestação”²¹ (Reino Unido, 1974, p. 3).

Nesse cenário, entende-se que a existência de uma discricção indefinida para recusar a aplicação do contrato ou modificar sua aplicação iria contra a previsibilidade necessária ao bom funcionamento dos negócios, sendo suficiente para criar incerteza aos contratantes. Como reconhecido no caso “*Union Eagle Ltd v. Golden Achievement Ltd*”:

O princípio de que a equidade restringirá a aplicação de direitos legais quando seria desarrazoado insistir neles tem uma amplitude atraente. No entanto, as razões pelas quais os tribunais rejeitaram tais generalizações se baseiam não apenas na autoridade (Reino Unido, 1962; Reino Unido, 1983) mas também na consideração dos negócios. Em resumo, em muitas formas de transação, é de grande importância que, se algo acontecer para o qual o contrato tenha feito uma previsão expressa, as partes saibam com certeza que os termos do contrato serão cumpridos. A existência de uma discricionariedade indefinida para recusar a execução do contrato com o fundamento

²⁰ No original: “[there is no general doctrine of good faith in the English law of contract. The plaintiffs are free to act as they wish provided that they do not act in breach of a term of the contract.]”

²¹ No original: “English law, having committed itself to a rather technical and schematic doctrine of contract, in application takes a practical approach, often at the cost of forcing the facts uneasily into the marked slots of offer, acceptance and consideration.”

de que isso seria 'desarrazoado' é suficiente para criar incerteza.²² (Reino Unido, 1997, p. 3)

Contudo, cumpre ressaltar que, apesar de não possuir um princípio abrangente aplicável a todos os tipos de contratos, o direito inglês reconhece a aplicação do instituto em situações específicas, como nos contratos de seguro (Inglaterra e País de Gales, 1776; Reino Unido, 2015), por exemplo.

Além disso, no âmbito dos contratos comerciais, o direito inglês, apesar de não reconhecer a aplicação da boa-fé, reconhece a existência de um dever de cooperação imposto aos contratantes. No caso “*Mackay v. Dick*”, restou decidido que o dever de cooperar “é uma regra geral aplicável a todo contrato, de forma que cada parte concorda, implicitamente, em fazer todas as coisas necessárias de sua parte para permitir que a outra parte obtenha os benefícios do contrato”²³ (Reino Unido, 1881). Além disso, em alguns casos, aplicou-se a doutrina do “*estoppel*”, para evitar o abuso de direito e o comportamento contraditório (Inglaterra e País de Gales, 1946; Inglaterra e País de Gales, 1999; Inglaterra e País de Gales, 2007).

Em síntese, verifica-se uma resistência à introdução de um princípio amplo e genérico de boa-fé no direito inglês, principalmente em razão das incertezas causadas pelo termo. Contudo, reconhece-se a sua aplicação em casos específicos, assim como se reconhece a existência de um dever de cooperação imposta aos contratantes e a proibição ao comportamento contraditório (“*estoppel*”), conceitos que nos países da tradição romano-germânica são geralmente extraídos da boa-fé.

3.1.2.2 BOA-FÉ NA AUSTRÁLIA

Na Austrália, ao longo dos últimos anos, tem se verificado um desenvolvimento do princípio da boa-fé, que já foi reconhecido e aplicado por diversas cortes estatais (Austrália, 1992; Austrália, 2004; Austrália, 2007; Zeller; Andersen, 2016, p. 10). Contudo, apesar do desenvolvimento jurisprudencial, ainda não é possível afirmar a existência de um dever de boa-fé aplicável a todos os contratos, assim como não é possível definir, de maneira clara,

²² No original: “*The principle that equity will restrain the enforcement of legal rights when it would be unconscionable to insist upon them has an attractive breadth. But the reasons why the courts have rejected such generalizations are founded not merely upon authority but also upon consideration of business. These are, in summary, that in many forms of transaction it is of great importance that if something happens for which the contract has made express provision, the parties should know with certainty that the terms of the contract will be enforced. The existence of an undefined discretion to refuse to enforce the contract on the ground that this would be ‘unconscionable’ is sufficient to create uncertainty*”

²³ No original: “*Where in a written contract it appears that both parties have agreed that something shall be done, which cannot effectually be done unless both concur in doing it, the construction of the contract is that each agrees to do all that is necessary to be done on his part for the carrying out of that thing, though there may be no express words to that effect. What is the part of each must depend on circumstances.*”

quais seriam as funções desempenhadas por esse princípio no cenário australiano (Abdullah, 2015, p. 178; Neumann, 2018, pp. 70–71; Viven-Wilksch, 2019, p. 137).

O caso “*Renard Constructions (ME) Pty Ltd v. Minister for Public Works*” (Austrália, 1992), julgado pelo Tribunal de Justiça Nova Gales do Sul (“*New South Wales Court of Appeal*”), foi o primeiro a analisar as implicações do princípio da boa-fé no direito contratual australiano. Naquele caso, o Tribunal utilizou a boa-fé para concluir que o exercício de um direito de rescisão do contrato, ainda que expressamente previsto pelas partes, deveria ocorrer de forma razoável e não “de maneira individualista ou por algum propósito externo”²⁴(*ibid.*, p. 265).

Após esse julgamento, outros casos analisaram a aplicação do princípio da boa-fé. Em “*Toll (FGCT) Pty Ltd v. Alphapharm Pty Ltd*” (Austrália, 2004), a boa-fé foi utilizada como princípio de interpretação do contrato. No caso, o Supremo Tribunal da Austrália (“*High Court of Australia*”) concluiu que o significado dos termos contratuais deveria ser determinado pelo que “uma pessoa razoável entenderia”. Além disso, o princípio já foi aplicado como mecanismo de colmatação de lacunas, como decidido pelo Tribunal de Nova Gales do Sul em “*Gordon & Gotch Australia Pty Ltd v. Horwitz Publications Pty Ltd*” (Austrália, 2007). Nesse caso, entendeu-se pela existência de um padrão de razoabilidade, que incluiria obrigações de boa-fé e de lealdade ao acordo, ampliando, dessa forma, as obrigações inicialmente definidas pelas partes.

Além disso, o direito australiano reconhece um dever de cooperação imposto às partes. Conforme restou decidido no caso “*Secured Income Real Estate (Australia) Ltd v. St Martins Investments Pty Ltd*”, julgado pelo Supremo Tribunal da Austrália, o dever de cooperação estará implícito nos casos que é possível verificar que essa era a intenção das partes no momento de pactuação do contrato (Austrália, 1979).

Nesse cenário, verifica-se o reconhecimento do princípio da boa-fé pelas cortes estatais e a sua aplicação em diferentes situações (Abdullah, 2015, p. 178). Apesar do desenvolvimento do conceito, a discussão ainda não foi decidida pelo Supremo Tribunal da Austrália.

No caso “*Royal Botanic Gardens and Domain Tr. v. South Sydney City Council*” (Austrália, 2002), ambas as partes concordaram com a aplicação da boa-fé como forma de interpretação do contrato. O Supremo Tribunal, contudo, decidiu não abordar o princípio em sua decisão, considerando que não seria uma ocasião apropriada para essa discussão (*ibid.*,

²⁴ No original: “*the discretionary power involved with triggering the application of such a clause requires such power to be exercised reasonably, not capriciously or for some extraneous purpose.*”

para. 40). Em seus votos, os Ministros Callinan J. e Kirby J. consideraram o princípio da boa-fé como sendo inconsistente com o conceito de liberdade econômica (*ibid.*, para. 88). Novamente, em 2013, no caso “*Commonwealth Bank of Australia v. Barker*”, o Supremo Tribunal, ao se deparar com a questão da boa-fé, decidiu não a enfrentar (Austrália, 2013).

Em suma, verifica-se o desenvolvimento do princípio de boa-fé no direito contratual australiano, ainda que não seja possível estabelecer uma posição clara por parte do Supremo Tribunal australiano acerca da sua função.

3.1.2.3 BOA-FÉ NOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

O princípio da boa-fé nos Estados Unidos da América, diferentemente do que ocorre na Inglaterra e na Austrália, possui expressa previsão legal. Na década de 1960, a aplicação do princípio da boa-fé às relações contratuais foi incorporada pelo “*Uniform Commercial Code*” (“UCC”) e, posteriormente, foi também adotada pelo “*Restatement (Second) of Contracts*.”

O “*Uniform Commercial Code*” é um conjunto de normas aplicáveis às transações comerciais americanas, que teve como intuito a criação de leis uniformes para as diversas jurisdições do país (Estados Unidos da América, 1952). No âmbito deste código, o conceito de boa-fé desempenha um papel significativo, sendo mencionado em diversos de seus dispositivos. Como exemplo, cita-se o artigo 1-304, que dispõe que “todos os contratos ou deveres no âmbito desta Lei impõem uma obrigação de boa-fé na sua performance e execução”²⁵ (*ibid.*). Para Allan E. Farnsworth (1963, p. 669), o conceito de boa-fé objetiva previsto pelo UCC resulta “em um termo implícito do contrato que exige cooperação por uma das partes para que a outra não seja privada de suas expectativas razoáveis.”²⁶

O “*Restatement (Second) of Contracts*” (Estados Unidos da América, 1981), tem a intenção de informar juízes e advogados sobre princípios gerais do direito contratual, não possuindo caráter vinculativo. Em seus dispositivos, também consta a menção ao princípio da boa-fé. Ainda que não possua força de lei, o “*Restatement (Second) of Contracts*” possui grande relevância para o direito contratual.

Assim, a partir da expressa previsão legal do princípio da boa-fé pelo “*Uniform Commercial Code*” e pelo “*Restatement (Second) of Contracts*”, a aplicabilidade e a importância desse conceito para os contratos comerciais americanos tornou-se inquestionável.

²⁵ No original: “Every contract or duty within the Act imposes an obligation of good faith in its performance or enforcement.”

²⁶ No original: “(...) resulting in an implied term of the contract requiring cooperation on the part of one party to the contract so that another party will not be deprived of his reasonable expectations.”

Nesse cenário, reconhecem-se aplicações específicas do princípio da boa-fé. Por exemplo, menciona-se o conceito de “*implied covenant of good faith*”, explicado pelo Supremo Tribunal do Estado de Delaware (“*Supreme Court Of Delaware*”) (Estados Unidos da América, 2017) da seguinte forma:

O pacto implícito (*implied covenant*) é inerente a todos os contratos e é usado para inferir termos contratuais “para lidar com desenvolvimentos ou lacunas contratuais que a parte que alega o pacto afirma que nenhuma das partes antecipou.” Aplica-se “quando a parte que alega o pacto implícito prova que a outra parte agiu de maneira arbitrária ou irracional, frustrando assim os frutos da barganha que a parte que alega o pacto razoavelmente esperava.”²⁷(*ibid.*, p. 16)

A falha no cumprimento desse pacto implícito de boa-fé constitui um descumprimento do contrato e sujeita a parte infratora ao pagamento de indenização (Estados Unidos da América, 2010).

No cenário estadunidense, também se reconhecem outras regras usualmente atribuídas à noção de boa-fé, como a doutrina do “*estoppel*”, que impede reivindicações de direitos que contradizem afirmações ou condutas anteriores, vedando, dessa forma, o comportamento contraditório. A aplicação da doutrina do “*estoppel*” no âmbito contratual é expressamente prevista pela seção 90 do “*Restatement (Second) of Contracts*”:

Uma promessa que o promitente deve razoavelmente esperar, que induza ação ou abstenção de ação por parte do promissário ou de uma terceira pessoa e que efetivamente induza tal ação ou abstenção é vinculativa se a injustiça puder ser evitada apenas pela execução da promessa. O remédio concedido por violação pode ser limitado conforme a justiça exigir.²⁸ (Estados Unidos da América, 1981)

Além disso, reconhece-se a doutrina do “*substantial performance*”, que, conforme definição dada pelo Supremo Tribunal da Califórnia (“*Supreme Court Of California*”) no caso “*Connell v. Higgins*”, significa que “não houve desvio intencional dos termos do contrato, nem omissão de nenhuma de suas partes essenciais, e que o contratado, de boa-fé, cumpriu todos os seus termos substanciais.”²⁹ (Estados Unidos da América, 1915). Contudo, “Quando alguém recebeu os benefícios do desempenho substancial da outra parte sem pagar o preço acordado, e ele não pode ou não retorna esses benefícios, é manifestamente injusto permitir que ele os retenha sem pagamento, ou sem fazer o que prometeu.”³⁰(Estados Unidos da

²⁷ No original: “*We will only imply contract terms when the party asserting the implied covenant proves that the other party has acted arbitrarily or unreasonably, thereby frustrating the fruits of the bargain that the asserting party reasonably expected.*”

²⁸ No original: “*A promise which the promisor should reasonably expect to induce action or forbearance of a definite and substantial character on the part of the promisee and which does induce such action or forbearance is binding if injustice can be avoided only by enforcement of the promise.*”

²⁹ No original: “*Substantial performance means that there has been no willful departure from the terms of the contract, and no omission of any of its essential parts, and that the contractor has in good faith performed all of its substantive terms.*”

³⁰ No original: “*When one has received the benefits of substantial performance by the other without paying the price agreed upon, and he cannot or does not return these benefits, it is manifestly unjust to permit him to retain them without payment, or doing as he promised.*”

América, 1907). Nesses casos, a parte que executou substancialmente o contrato pode exigir o cumprimento específico dos compromissos da outra parte, ou pode exigir indenização pelo descumprimento (*ibid.*).

À vista do exposto, verifica-se que, ao contrário do cenário inglês e australiano, o princípio da boa-fé é expressamente reconhecido pelo direito estadunidense, possuindo, ainda, aplicações específicas do princípio.

3.2 A BOA-FÉ NA CISG

Como visto, a Convenção foi desenvolvida com o objetivo de fornecer uma lei única e uniforme para o comércio internacional de mercadorias, de forma a reduzir os custos de lidar com leis estrangeiras desconhecidas e proporcionar soluções jurídicas aceitáveis para todos os sistemas e tradições jurídicas.

Para atingir esse objetivo, os redatores precisaram assumir alguns compromissos, excluindo do escopo da CISG algumas questões controversas, que tendem a ser fortemente influenciadas pelo direito doméstico (Spagnolo, 2009, p. 267). Dentre os compromissos assumidos pelos redatores, destaca-se a solução encontrada para a questão da boa-fé.

A discussão acerca do papel da boa-fé na Convenção representou um ponto de significativas divergências, gerando extensos debates entre os redatores. O motivo para a controvérsia residia nos variados significados atribuídos à noção de boa-fé pelos países de diferentes sistemas jurídicos (UNCITRAL, 1978). Como previamente demonstrado, enquanto os códigos de tradição romano-germânica costumam atribuir sentido amplo à noção da boa-fé, reconhecendo que os contratos devem ser executados e interpretados de acordo com esse “*standard*” de conduta, os países integrantes da tradição anglo-saxã tendem a se opor à adoção de conceitos tão amplos.

Nesse contexto, analisa-se o histórico legislativo do artigo 7(1) e as discussões dos redatores acerca da boa-fé ao longo da elaboração da Convenção.

3.2.1 O HISTÓRICO LEGISLATIVO DO ARTIGO 7(1)

A questão da boa-fé foi discutida pela primeira vez pelos representantes dos Estados-Membros durante a oitava sessão do “*Working Group on the International Sale of Goods*”, ocorrida em 1977. À época, o representante da Hungria apresentou a seguinte proposta de redação:

I. No decurso da formação do contrato as partes devem observar os princípios da lealdade negocial e agir de boa-fé. [A conduta que viole estes princípios é desprovida de qualquer proteção legal].

II. A exclusão de responsabilidade por danos causados intencionalmente ou com negligência grave é nula.

III. Caso uma parte viole os deveres de diligência habituais na preparação e formação de um contrato de venda, a outra parte poderá reclamar uma indenização pelos custos por ela suportados.³¹ (*ibid.*, p. 66)

Durante a nona sessão, após longas deliberações, os redatores decidiram adotar o primeiro parágrafo, concluindo que “Embora possa haver dificuldade, especialmente no início, em obter uma interpretação uniforme deste dispositivo em todos os sistemas jurídicos, isso não seria pior do que a situação que prevalece nas leis nacionais após a promulgação de tais tipos de cláusulas gerais.”³² (*ibid.*, pp. 66–67). O segundo e o terceiro parágrafo foram rejeitados pelos redatores, que entenderam que a falta de precisão desses dispositivos poderia comprometer a ampla adesão à CISG (*ibid.*, p. 67).

Contudo, em 1978, durante a décima primeira sessão, a questão voltou a ser pauta de divergências. Parte dos redatores argumentou que a imprecisão do conceito de boa-fé resultaria em interpretações muito divergentes pelos tribunais, que acabariam sendo influenciados por suas próprias tradições legais e sociais (*ibid.*, p. 35). Além disso, os redatores argumentaram que a sua inclusão não era necessária, uma vez que “o requisito de agir de boa-fé era implícito em todas as leis que regulam a atividade empresarial”³³ (*ibid.*). Apontou-se, ainda, que, caso fosse mantida a menção à boa-fé, seria necessário especificar as consequências do seu descumprimento (*ibid.*).

Por outro lado, parte dos redatores manifestou apoio à manutenção do conceito de boa-fé. Foi afirmado que, como o princípio era universalmente reconhecido, sua exclusão levaria à conclusão de que a Comissão se opunha à noção de boa-fé contratual, quando, na verdade, considerava que esse tipo de regra era essencial ao comércio internacional (*ibid.*). Considerou-se que não seria necessária a especificação das suas consequências, pois isso poderia ser determinado pelas cortes estatais e tribunais arbitrais à luz do caso concreto. Além disso, foi pontuado que “O desenvolvimento de um corpo de jurisprudência reduziria a incerteza inicial quanto aos efeitos e ao alcance da disposição.”³⁴ (*ibid.*).

³¹ No original: “I. In the course of the formation of the contract the parties must observe the principles of fair dealing and act in good faith. [Conduct violating these principles is devoid of any legal protection.]

II. The exclusion of liability for damage caused intentionally or with gross negligence is void.

III. In case a party violates the duties of care customary in the preparation and formation of a contract of sale, the other party may claim compensation for the costs borne by it.”

³² No original: “Although there might be difficulty, in particular in the beginning, in obtaining a uniform interpretation of this provision in all legal systems, this would not be worse than the situation that prevailed in national laws after such kinds of general clauses were enacted.”

³³ No original: “Another view against the inclusion of article 5 in the draft Convention was that the requirement of acting in good faith was implicit in all laws regulating business activity and it was consequently unnecessary to include the requirement in any specific text.”

³⁴ No original: “The development of a body of case law would reduce initial uncertainty as to the effects and scope of the provision.”

Diante dessas divergências, um grupo de trabalho foi criado para encontrar uma solução para a questão (*ibid.*, p. 36). As discussões resultaram no projeto do artigo 6º, segundo o qual: “Na interpretação e aplicação das disposições desta Convenção, deve-se ter em conta o seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade e a observância da boa-fé no comércio internacional³⁵ (*ibid.*). Ou seja, limitou-se a boa-fé à função de interpretação da Convenção, estabelecendo uma redação essencialmente idêntica à do atual artigo 7(1) da CISG.

Embora alguns representantes ainda defendessem a manutenção da redação original e outros apoiassem a exclusão de qualquer menção à boa-fé, a proposta foi considerada um compromisso realista, sendo aceita pela maioria dos redatores (*ibid.*).

O assunto, contudo, não restou decidido pelos redatores. Em 1980, a discussão foi retomada quando o representante do Canadá propôs que o princípio da boa-fé não pudesse ser excluído pelas partes, a menos que a própria CISG fosse excluída (UNCITRAL, 1980, p. 248). Nesse cenário, o representante da Noruega propôs que a referência à boa-fé fosse excluída do então artigo 6º e transferida para o artigo 7º. A realocação buscava deixar claro que o princípio da boa-fé seria aplicável à interpretação do contrato, e não à interpretação da Convenção. (*ibid.*, p. 248). Nessa toada, o representante da Itália apresentou, ainda, a elaboração de um artigo que determinava a aplicação da boa-fé à interpretação e execução do contrato (*ibid.*, p. 255).

Novamente, em razão da imprecisão do termo, todas as sugestões foram rejeitadas (*ibid.*, p. 258). Diante do fracasso das propostas, decidiu-se manter o compromisso atingido por meio da redação do então artigo 6º, atual artigo 7(1).

Verifica-se, dessa forma, que a redação dada ao artigo 7(1) representa compromisso alcançado pelos redatores da CISG após extensas discussões. Trata-se de uma decisão tomada com o objetivo de evitar o uso de termos vagos e interpretações não uniformes, garantindo, assim, que os objetivos da CISG serão atingidos.

3.2.2 ÂMBITO DE APLICAÇÃO DO PRINCÍPIO DA BOA-FÉ

Apesar da clara intenção expressada pelos redatores, o papel desempenhado pela boa-fé no âmbito da CISG permanece sendo objeto de divergência entre comentaristas. Conforme será demonstrado, parte da doutrina defende a aplicação da boa-fé de maneira

³⁵ No original: “*In the interpretation and application of the provisions of this Convention, regard is to be had to its international character and to the need to promote uniformity and the observance of good faith in international trade.*”

extensiva, extrapolando a previsão legal do artigo 7(1) e funcionando para averiguar e sancionar a conduta contratual estabelecida entre as partes. Por outro lado, parte dos comentaristas defende a aplicação restritiva do princípio, limitando-o à função de interpretação da Convenção.

3.2.2.1 ACEPÇÃO AMPLA DA BOA-FÉ

A ampliação do princípio da boa-fé ao contrato e aos contratantes pode ser deduzida por meio de dois principais fundamentos. É possível, de um lado, defender uma interpretação extensiva do artigo 7(1), ampliando seu escopo de aplicação, assim como, de outra forma, é possível argumentar que a boa-fé representa princípio geral da CISG, nos termos do artigo 7(2). Deve-se notar que esses argumentos não são mutuamente exclusivos e os defensores de um ponto de vista por vezes apoiam também o outro.

3.2.2.1.1 A EXTENSÃO DA BOA-FÉ PREVISTA PELO ARTIGO 7(1)

O artigo 7(1) da CISG é o único artigo da Convenção que trata expressamente da boa-fé. Como demonstrado, o dispositivo representa um compromisso atingido pelos redatores da CISG, que decidiram restringir o princípio à interpretação da Convenção a fim de conciliar os interesses dos diferentes sistemas jurídicos. Contudo, a despeito da intenção dos redatores de limitar o escopo de aplicação do princípio, parte da doutrina entende que a redação dada pelo artigo 7(1) deve ser ampliada.

Cesare Massimo Bianca e Michael Joachim Bonell (1987, p. 84) defendem que “Não obstante a linguagem utilizada no Artigo 7(1), a relevância do princípio da boa-fé não se limita à interpretação da Convenção.”³⁶ Assim, com base no princípio da boa-fé, previsto pelo artigo 7(1), defendem a possibilidade de impor obrigações adicionais às partes (*ibid.*).

Também nesse sentido, Stefan Kröll, Loukas Mistelis e Pilar Viscasillas (2018, p. 121) defendem que:

(...) a observância da boa-fé no comércio internacional deve ser considerada um padrão moral ou ético a ser seguido pelos comerciantes, projetando valores éticos fundamentais nos contratos de vendas internacionais. À medida que certos valores éticos são elevados a princípios que devem ser protegidos, a sua violação pode muito bem ser refletida em sanções contratuais, podendo, em particular, constituir uma violação fundamental do contrato.³⁷

³⁶ No original: “(...) notwithstanding the language used in Article 7(1), the relevance of the principle of good faith is not limited to the interpretation of the Convention.”

³⁷ No original: “(...) the observance of good faith in international trade ought to be considered a moral or ethical standard to be followed by businesspersons, projecting fundamental ethical values in international sales contracts. As certain ethical values are elevated to principles that ought to be protected, their infringement could well be reflected in contractual sanctions, particularly it may amount to a fundamental breach of the contract.”

Para referidos comentaristas, ainda que essa abordagem seja contrária à intenção dos redatores, ela é coerente com a abordagem dinâmica da CISG e sua adaptação aos tempos modernos (*ibid.*, p. 123). Defendem, contudo, que não se trata da adoção de uma perspectiva doméstica de boa-fé, mas do desenvolvimento de uma noção autônoma do princípio (*ibid.*, p. 126).

Fritz Enderlein e Dietrich Maskow (1992, p. 53) entendem que “Embora a redação atual se refira à Convenção, não pode ser feita nenhuma distinção estrita entre a interpretação da Convenção e o acordo das partes.”³⁸ Para esses autores, a aplicação da boa-fé para a interpretação da Convenção também tem efeito nos acordos entre as partes contratantes, de forma que não seria possível dissociar os dois âmbitos de aplicação (*ibid.*).

Dessa forma, tem-se que, apesar da redação expressamente restritiva do artigo 7(1), parte da doutrina defende a ampliação do seu sentido, permitindo a sua aplicação ao contrato aos contratantes, desde que observados os princípios de uniformidade e neutralidade da CISG.

3.2.2.1.2 A BOA-FÉ COMO PRINCÍPIO GERAL DA CISG

Por outro lado, parte dos comentaristas defende que a ampliação do princípio da boa-fé deve se basear no mecanismo de colmatação de lacunas previsto pelo artigo 7(2).

Como visto, o artigo 7(2) estabelece que as questões referentes às matérias reguladas pela Convenção que não forem por ela expressamente resolvidas, serão dirimidas segundo os princípios gerais que a inspiram. Assim, para essa corrente, uma vez que a boa-fé representa um desses princípios gerais, seria possível aplicá-la para a colmatação das lacunas internas da CISG.

O reconhecimento da boa-fé como princípio geral da Convenção é amplamente aceito pelos comentaristas (Enderlein; Maskow, 1992, pp. 54–55; Ferrari; Flechtner; Brand, 2004, pp. 153–155; Kröll; Mistelis; Viscasillas, 2018, p. 121; Lookofsky, 2022, pp. 42–43). Conforme indicado no “2016 UNCITRAL Digest on the CISG”, compilado de casos da CISG elaborado pela UNCITRAL, o princípio da boa-fé pode ser encontrado em diversos dispositivos da Convenção (UNCITRAL, 2016, p. 43).

Como exemplo, a boa-fé pode ser encontrada no artigo 16(2)(b), que determina a irrevogabilidade de uma oferta quando o destinatário razoavelmente confiou que ela seria

³⁸ No original: “Although the present-day wording refers to the Convention, no strict distinction can be made between the interpretation of the Convention and the agreement of the parties. When certain principles are applied in interpreting the Convention's provisions, they must have an effect on agreements between the parties to which the Convention is applied. It is exactly for party agreements that the principle of good faith must acquire particular importance, for it has to be assumed, in regard to the Convention's provisions, that they observe that principle.”

mantida e agiu pautado por essa crença. O *digesto* menciona também o artigo 29(2), que prevê a preclusão do direito de uma parte de se valer de uma disposição contratual que estabelece que a modificação ou revogação do contrato deve ser feita por escrito, quando essa parte tenha agido de forma contrária a essa regra, por exemplo, aceitando verbalmente uma modificação. Outra manifestação do princípio da boa-fé é indicada no artigo 40, que prevê a perda do direito do comprador de alegar a desconformidade das mercadorias caso o defeito se refira a fatos dos quais sabia, ou que não podia ignorar, e que não tenham sido revelados ao comprador. Além disso, cita-se o artigo 49, que estabelece a perda do direito do comprador de declarar o contrato rescindido caso não o faça em determinadas circunstâncias. Menciona-se, ainda, o artigo 77, que impõe às partes obrigações de tomar medidas para preservar os bens e mitigar danos. Por fim, a boa-fé também pode ser encontrada no artigo 80, segundo o qual uma parte não pode alegar o descumprimento da outra, na medida em que tal descumprimento tenha sido causado por ação ou omissão da primeira parte.

O compilado de casos, elaborado pela UNCITRAL dispõe ainda que “o princípio da boa-fé é, no entanto, mais amplo do que estes exemplos e aplica-se a todos os aspectos da interpretação e aplicação das disposições desta Convenção”³⁹ (*ibid.*).

Assim, por permear diversos dispositivos da CISG, essa corrente entende que a boa-fé representa um dos “princípios que inspiram a Convenção”, nos termos do artigo 7(2). Como consequência, defende a possibilidade de aplicar a boa-fé como mecanismo para colmatação de lacunas legais.

3.2.2.2 ACEPÇÃO ESTRITA DA BOA-FÉ

Em sentido oposto, parte dos comentaristas rejeita a aceção ampla do princípio da boa-fé, defendendo a manutenção da intenção original dos redatores da Convenção. Para essa corrente, não é possível estender a aplicação da boa-fé por meio de uma interpretação ampla do artigo 7(1) nem por meio do sistema de colmatação de lacunas previsto pelo artigo 7(2).

Considerando o histórico legislativo do artigo 7(1), John Felemegas (2007, p. 271) explica que:

A possibilidade de impor às partes obrigações adicionais claramente não é apoiada pela história legislativa da CISG. O Artigo 7(1) da CISG, tal como está agora, é o resultado de uma elaboração de compromisso entre duas visões divergentes, que reflete as manobras políticas e diplomáticas necessárias para a criação de uma convenção internacional. Não pode agora ser dado o significado originalmente sugerido por aqueles que defendem a imposição de um dever positivo de boa-fé às

³⁹ No original: “The principle of good faith is, however, broader than these examples and applies to all aspects of the interpretation and application of the provisions of this Convention.”

partes (ou seja, o papel da boa-fé nos termos do artigo 1.201 do PECL), pois isso é contrário à letra da lei e à sua história legislativa.

O conceito de boa-fé na CISG, tal como se apresenta atualmente, está circunscrito à interpretação da lei e não deve ser permitido impor deveres adicionais de natureza positiva às partes, como acontece na PECL. Esta leitura limitada do papel da boa-fé na CISG é claramente aquela apoiada pelo texto e pela história legislativa da Convenção.⁴⁰

Por meio desse entendimento, busca-se manter a intenção e o compromisso atingido pelos redatores da CISG, que intencionalmente incluíram a boa-fé apenas como diretiva de interpretação da Convenção.

Ademais, além de entenderam pela impossibilidade de extensão do significado atribuído à boa-fé pela redação do artigo 7(1), a corrente que defende uma acepção restrita do princípio também resiste à aplicação da boa-fé por vias indiretas, ou seja, sua aplicação por meio do artigo 7(2). Para Ingeborg Schwenzer (2014, p. 116) “(...) confiar no princípio da boa-fé como um princípio geral predominante da CISG compromete a aplicação e a interpretação uniformes, bem como a previsibilidade no âmbito da CISG.”⁴¹

Parte dessa corrente entende que, ainda que a boa-fé represente um dos princípios gerais da Convenção, ela não permite a criação de novas obrigações às partes. Defende-se que a criação de deveres contratuais com base em um princípio tão amplo afeta a previsibilidade e uniformidade da CISG. Conforme explica Franco Ferrari (1994, pp. 214–215):

Aqueles que argumentam a favor de uma noção semelhante de boa-fé, ou seja, a boa-fé como um dos princípios gerais da CISG e não como um instrumento de mera interpretação, correm o risco, no entanto, de chegarem a conclusão de que “[dessa forma] o princípio pode até impor às partes obrigações adicionais de natureza positiva”

Na opinião deste autor, deve-se duvidar da possibilidade de impor às partes obrigações adicionais baseadas no princípio da boa-fé. Isto não significa, contudo, que se deva adotar a visão de que a boa-fé representa apenas um instrumento de interpretação. Isso significa que obrigações diferentes daquelas decorrentes da CISG não devem ser impostas às partes. Quando, no entanto, já existir uma obrigação sob a CISG, o comportamento das partes em relação ao cumprimento dessa obrigação deve ser medido em relação a um padrão de boa-fé.⁴²

⁴⁰ No original: “*The possibility of imposing on the parties additional obligations is clearly not supported by the legislative history of the CISG.’ 8 CISG Article 7(1), as it now stands, is the result of a drafting compromise between two diverging views, which reflects the political and diplomatic maneuvering necessary for the creation of an international convention. It cannot now be given the meaning originally suggested by those advocating the imposition of a positive duty of good faith on the parties (i.e., the role of good faith under PECL Article 1.201), as this runs contrary to the letter of the law and its legislative history.*

The concept of good faith in the CISG, as it stands presently, is circumscribed to the interpretation of the law and should not be allowed to impose additional duties of a positive nature to the parties, as it does in the PECL. This limited reading of the role of good faith in the CISG is clearly the one supported by the text and the legislative history of the Convention.”

⁴¹ No original: “*It has been shown that relying on the good faith principle as an overriding general principle of the CISG jeopardizes uniform application and interpretation as well as predictability under the CISG.”*

⁴² No original: “*Those who argue in favor of a similar notion of good faith, i.e., good faith as one of the general principles of the convention rather than an instrument of mere interpretation, risk, however, being driven to the conclusion that “[a]s such it may even impose on the parties additional obligations of a positive character,’ such as acting in good faith in the bargaining and formation process.*

Nessa perspectiva, ainda que a boa-fé possa ser considerada um princípio geral da Convenção, ela não pode servir como fonte de novas obrigações às partes, mas apenas como “*standard*” para averiguação do cumprimento das obrigações já previstas pelas CISG. Ou seja, a aplicação da boa-fé deve ocorrer de forma moderada, a fim de evitar que a uniformidade e a neutralidade, princípios centrais da CISG, sejam ameaçadas.

Em suma, considerando o histórico legislativo da CISG e a imprecisão do conceito de boa-fé, verifica-se uma resistência por parte da doutrina em ampliar o sentido concedido pela Convenção.

Nesse cenário, o que se verifica é que, passados mais de quarenta anos desde a implementação da CISG, ainda há controvérsias no meio doutrinário acerca do papel desempenhado pela boa-fé nos contratos regidos por essa Convenção.

4 A CONCRETIZAÇÃO DO PRINCÍPIO DA BOA-FÉ PELAS CORTES ESTATAIS E TRIBUNAIS ARBITRAIS

Cabe, agora, analisar como a boa-fé tem sido aplicada pelas cortes estatais e tribunais arbitrais em casos regidos pela CISG. Para isso, foram analisados precedentes de diversos países e tribunais arbitrais que empregaram a boa-fé como fundamento para suas decisões.

Primeiramente, analisam-se os casos em que a boa-fé foi utilizada de maneira estrita, como forma de interpretar a Convenção, nos termos do artigo 7(1). Nesse âmbito, analisam-se também as decisões que expressamente negaram o emprego da boa-fé como princípio aplicável ao contrato e aos contratantes. Em um segundo momento, analisam-se os casos em que a corte estatal ou tribunal arbitral entendeu que a boa-fé representa princípio aplicável ao contrato e aos contratantes, concedendo, portanto, função ampliada ao princípio.

4.1 BOA-FÉ COMO PRINCÍPIO DE INTERPRETAÇÃO DA CONVENÇÃO

A interpretação da lei é “uma atividade de mediação, pela qual o intérprete traz à compreensão o sentido de um texto que lhe torna problemático” (Larenz, 1997, p. 439). O texto será problemático quando a norma não estabelece um conceito cujo âmbito esteja rigorosamente fixado, mas prevê termos flexíveis, cujo significado pode variar segundo as circunstâncias (*ibid.*). Nesses casos, o intérprete deverá recorrer a critérios de interpretação a fim de revelar o significado da regra.

*The aforementioned possibility of imposing on the parties additional obligations must not be admitted. However, this does not mean that one should adopt the view according to which good faith represents merely an instrument of interpretation. On the contrary, the parties' behavior must be measured on a good faith standard, limited by the Convention's scope of application *ratione materiae*.”*

No âmbito da CISG, como visto, a interpretação deve levar em consideração as diretivas determinados pelo artigo 7(1), quais sejam, o caráter internacional da Convenção, a necessidade de promover a uniformidade da sua aplicação e a observância à boa-fé no comércio internacional. Como já mencionado, a boa-fé, em sua função hermenêutica da CISG serve tanto para esclarecer os dispositivos da Convenção quanto para dispensar requisitos ou estender a redação de determinados artigos.

Tendo isso em vista, cabe, agora, analisar como os tribunais têm interpretado o texto da Convenção segundo a boa-fé.

4.1.1 A DISPENSA DE REQUISITOS LEGAIS

No caso “*Iron molybdenum case*” (Alemanha, 1997), julgado pelo Tribunal de Justiça de Hamburgo (“*Oberlandesgericht Hamburg*”), um comprador inglês e um vendedor alemão celebraram um contrato para o fornecimento de ferro chinês. O vendedor, contudo, nunca entregou as mercadorias ao comprador, tendo descumprido diversos prazos adicionais que lhe foram concedidos. Mesmo sem expressamente declarar o contrato rescindido, o comprador concluiu uma transação substituta com um terceiro e, em seguida, processou o vendedor pela diferença entre o preço pago e o preço previsto no contrato.

O Tribunal decidiu que o comprador tinha direito à indenização conforme o artigo 75 da CISG e que o contrato havia sido rescindido, nos termos do artigo 49(1), apesar da ausência de rescisão escrita. Com base no princípio da boa-fé, previsto pelo artigo 7(1), o Tribunal concluiu que a declaração explícita de rescisão poderia ser dispensada nos casos em que a outra parte se nega a cumprir suas obrigações. Conforme se extrai da decisão:

(...) uma declaração explícita de rescisão não é necessária porque, antes de o Comprador fazer a compra de substituição, o Vendedor tinha definitivamente se recusado a cumprir o contrato de venda.

Embora a CISG não faça uma exceção à exigência de uma declaração de rescisão, a regra da “observância da boa-fé no comércio internacional” (Art. 7(1) CISG) leva à conclusão de que uma declaração de rescisão não é necessária se for certo que a outra parte não cumprirá suas obrigações em um caso⁴³ (*ibid.*, p. 8).

Portanto, verifica-se que o princípio da boa-fé foi aplicado para interpretação do artigo 49(1) da CISG. De maneira semelhante, no caso “*Leather for furniture case*” (Alemanha, 2004), o Tribunal de Justiça de Munique (“*Oberlandesgericht München*”), decidiu que, diante

⁴³ No original: “*Eine ausdrückliche Aufhebungserklärung der Klägerin war aber deswegen entbehrlich, weil die Beklagte vor Durchführung des Deckungsgeschäftes die Erfüllung des Kaufvertrages endgültig und ernsthaft verweigert hatte. Eine Ausnahme vom Grundsatz der Erforderlichkeit der Aufhebungserklärung vor Vornahme des Deckungsgeschäftes ist im CISG zwar nicht vorgesehen, aus dem Gebot der «Wahrung des guten Glaubens im internationalen Handel» (Art. 7 Abs. 1 CISG) folgt aber, daß eine Vertragsaufhebungserklärung entbehrlich ist, wenn die Vertragsaufhebung grundsätzlich möglich ist und bei Vornahme des Deckungsgeschäftes feststeht, daß der Schuldner keinesfalls erfüllen wird.*”

da clara recusa do vendedor de cumprir sua obrigação, a declaração expressa de rescisão não seria necessária (*ibid.*, pp. 3–4).

4.1.2 A EXTENSÃO DA REDAÇÃO LEGAL

No caso “*Depuradora Servimar, S.L. v. G. Alexandridis & CO.O.E.SC*” (Espanha, 2016), a boa-fé foi empregada para estender a redação do artigo 78, que determina que, se uma das partes deixar de pagar o preço devido, a outra parte terá direito a receber os juros correspondentes.

Nesse caso, o comprador alegou a não conformidade dos bens adquiridos, e, por conta disso, não pagou pelas mercadorias. O vendedor, contudo, apenas requereu o pagamento de juros dois anos após a entrega. O Tribunal de Justiça de Girona (“*Audiencia Provincial de Girona*”), a fim de determinar o “*dies quo*” para o pagamento de juros, decidiu que:

Dado que o artigo 7.1 da CISG enfatiza que “Na interpretação da presente Convenção, dever-se-á considerar seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade em sua aplicação e de assegurar a boa-fé no comércio internacional”, este Tribunal não vê justificativa na boa-fé para o atraso na reivindicação de quase dois anos que justifique o pagamento dos juros legais durante este período. Portanto, uma vez feita a reclamação extrajudicial, será a partir desse momento que se deverá fixar o dia inicial do pagamento de juros, conforme postula de forma subsidiária a própria parte apelante. Acreditamos que esta é a solução mais adequada para preservar, de forma indiscutível e hegemônica, a boa-fé no comércio internacional⁴⁴ (*ibid.*, pp. 5–6)

Ou seja, utilizou-se o princípio boa-fé para fixar o dia inicial do pagamento de juros, que não é previsto pelo artigo 78 da CISG.

4.1.3 RECONHECIMENTO DA INAPLICABILIDADE DA BOA-FÉ AO CONTRATO E AOS CONTRATANTES

Cumprir mencionar, ainda, dois casos em que o Tribunal expressamente reconheceu que o princípio da boa-fé somente pode ser utilizado para a interpretação da Convenção. Ambos foram julgados por tribunais arbitrais constituídos sob as regras da Corte Internacional de Arbitragem da Câmara de Comércio Internacional (“ICC”).

No caso “*ICC FA-2020-006*” (ICC, 2014), a empresa requerente invocou uma violação do dever de boa-fé por parte das requeridas, afirmando, com base no artigo 7(1), a existência de um dever geral de boa-fé nos contratos regidos pela CISG. Subsidiariamente, caso se

⁴⁴ No original: “atès que l'article 7.1 del CIM recalca que «En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la buena fe en el comercio internacional», aquest Tribunal no veu ajustament a la bona fe la tardança en la reclamació de gairebé dos anys que justifiquin el pagament de l'interès legal durant aquest període. D'aquí que, un cop feta la reclamació extrajudicial, haurà de ser a partir del moment en què caldrà fixar el dia inicial del pagament d'interessos, tal i com postula de manera subsidiària la pròpia part apelant. Aquesta creiem que és la solució més adient per preservar, de manera indiscutida i hegemònica, la bona fe en el comerç internacional.”

entendesse pela inexistência de um dever de boa-fé na CISG, requereu a colmatação da lacuna por meio da lei doméstica, nesse caso, a lei de Nova York.

O Tribunal Arbitral concluiu que o artigo 7(1) não prevê um dever de boa-fé dirigido às partes de um contrato, destinando-se exclusivamente à interpretação da Convenção. Além disso, decidiu que o artigo 7(2) não pode ser utilizado para “importar” um dever doméstico de agir com boa-fé nos casos em que matéria é regulada pela CISG, mas não expressamente resolvida pelos seus princípios gerais. Por conta disso, concluiu pela impossibilidade de resolução da matéria com base no princípio da boa-fé.⁴⁵

De maneira similar, no caso “*Bloom Lake General Partner Ltd. et al. v. Worldlink Resources Ltd.*” (ICC, 2014), o requerente alegou a violação dos deveres de boa-fé como justificativa para a rescisão contratual. No caso, o Tribunal Arbitral concluiu que:

O Artigo 7(1) da CISG apenas se refere expressamente à boa-fé no contexto da interpretação das disposições da CISG. O Tribunal Arbitral considera que a CISG é silenciosa a esse respeito. De qualquer forma, mesmo que fosse hipoteticamente assumido que as questões relativas à interpretação do Acordo de Liquidação levantadas pelas Partes são regidas, mas não resolvidas pela CISG, o Tribunal Arbitral não se convence de que existe um princípio geral subjacente à CISG segundo o qual questões de interpretação de contrato devem ser decididas com base no princípio da boa-fé. Portanto, consistentemente com o artigo 7(2) da CISG, o Tribunal Arbitral deverá recorrer à lei aplicável escolhida pelas Partes como a lei adequada do Acordo de Liquidação (ou seja, a lei de Nova York) em busca de uma resposta. Claramente, sob a lei de Nova York, existe uma convenção implícita a ser lida em todos os contratos regidos pela lei de Nova York de que o princípio da boa-fé deve ser aplicado na interpretação das disposições contratuais e ao considerar o desempenho ou a execução das obrigações contratuais. Consequentemente, o Tribunal Arbitral deverá se basear na Seção 1-203 do UCC de Nova York, que estabelece o seguinte: “Todo contrato ou dever dentro desta Lei impõe uma obrigação de boa-fé em seu desempenho, ou execução”⁴⁶ (*ibid.*, pp. 30–31).

⁴⁵ Conforme se verifica dos extratos da sentença publicados pela UNCITRAL: “*The Arbitral Tribunal concluded that no duty of good faith directed to the parties of a commercial contract can be derived from Art. 7(1) CISG since it concerns only the interpretation of the Convention. In reaching this conclusion, the Arbitral Tribunal referred also to the UNIDROIT Principles which “in contrast to the CISG ... contain a specific provision directed to the parties of an international commercial contract to observe these obligations in good faith in international trade.*”

Moreover, according to the Arbitral Tribunal, Art. 7(2) CISG applies where the subject matter of the dispute is addressed by the CISG and does not operate to “import” a general duty to act in good faith in circumstances where the matter (here delivery) is one expressly dealt with by the CISG but not “expressly settled” by the “general principles” of the CISG. In any event Claimant did not submit convincing evidence or arguments as to why US or New York law should be the proper law of the contract nor did it provide sufficient evidence that there would be a duty to act in good faith (and the specifics of it) according to New York law”

⁴⁶ No original: “*Article 7(1) of the CISG only refers expressly to good faith in connection with the interpretation of the CISG provisions. The Arbitral Tribunal considers that the CISG is silent in this respect. In any event, even if it were hypothetically assumed that the questions regarding the interpretation of the Consolidated Agreement raised by the Parties are governed but not settled by the CISG, the Arbitral Tribunal is not persuaded that there is a general principle underlying the CISG according to which issues of contract interpretation should be decided on the basis of the principle of good faith. Therefore, consistently with CISG article 7(2) the Arbitral Tribunal shall rely on the applicable law chosen by the Parties as the proper law of the Consolidated Agreement (namely, New York law) in search for an answer. Clearly, under New York law there is an implicit covenant to be read in all contracts governed by New York law that the principle of good faith shall be applied in the interpretation and construction of contract provisions and when considering the performance or enforcement of contractual obligations. Consequently, the Arbitral Tribunal shall specifically rely on New York UCC § 1-203,*

Ou seja, o Tribunal considerou que não seria possível deduzir a violação de deveres de boa-fé por meio do artigo 7(1), uma vez que ele expressamente se refere apenas à interpretação da CISG. Além disso, concluiu que a boa-fé não representa um princípio geral da Convenção. Contudo, apesar de entender que o artigo 7(1) desempenha papel limitado à interpretação da CISG, o Tribunal aplicou o princípio da boa-fé às partes através da lei doméstica, nesse caso, a lei de Nova York. Assim, por meio da Seção 1-203 do UCC, o Tribunal decidiu que houve uma violação das obrigações de boa-fé (*ibid.*, p. 35).

Verifica-se, nesses casos, que a boa-fé foi aplicada, ou deixou de ser aplicada, com base na redação expressamente prevista pela Convenção, concedendo, portanto, interpretação restritiva ao princípio.

4.2 AMPLIAÇÃO DAS FUNÇÕES DA BOA-FÉ

De maneira diversa, em outros casos, as cortes estatais e tribunais arbitrais ampliaram o escopo de aplicação do princípio da boa-fé, empregando-o ao contrato e aos contratantes. Nesses casos, distinguiu-se três principais funções atribuídas ao princípio: (i) vetor de interpretação do contrato; (ii) função integrativa e (iii) função corretora. A categorização proposta considera as funções usualmente atribuídas à boa-fé pelos países que, como visto, interpretam o princípio segundo essa acepção ampliada.

4.2.1 BOA-FÉ COMO VETOR DE INTERPRETAÇÃO CONTRATUAL

A interpretação contratual visa atribuir sentido ao negócio jurídico, esclarecendo e definindo seu alcance. A interpretação abrange, ainda, “problemas de relevância, de qualificação, de valoração [dos fatos] e de prova, isto é, envolve aspectos axiológicos e metodológicos”. (Martins-Costa, 2018, pp. 485–486). Assim, ao interpretar um contrato, o intérprete deve considerar não apenas a sua redação, mas todas as circunstâncias relevantes ao caso, como as condutas das partes, os usos, costumes e práticas estabelecidas entre elas (Martins-Costa, 2018, p. 486; Miranda, 2012, p. 172). Considerando esses elementos, busca-se alcançar o sentido contextualmente mais coerente com a utilidade que seria possível esperar daquele negócio.

Como visto, o artigo 8º estabelece os critérios de interpretação contratual, determinando a consideração das condutas anteriores e posteriores das partes, além dos usos, costumes e práticas estabelecidas entre elas. Tendo em vista a busca pela proteção à legítima

which recites as follows: “Every contract or duty within this Act imposes an obligation of good faith in its performance or enforcement”

expectativa dos contratantes e a necessidade de interpretação sistemática do contrato, a interpretação segundo o artigo 8º é comumente associada a uma interpretação conforme a boa-fé (Ferrari; Flechtner; Brand, 2004, pp. 155–156; Schwenger, 2016, p. 158).

Como exemplo, no caso “*Anti-graffiti protection coating case*” (Suíça, 2009), com relação à abordagem subjetiva do artigo 8(1), o Tribunal do Cantão de Zurique (“*Handelsgericht des Kantons Zürich*”) destacou que: “a presumida intenção das partes deve ser estabelecida com base no princípio da boa-fé”⁴⁷ (Suíça, 2009, p. 8).

De maneira semelhante, no caso “*Coke case III*” (ICC, 1999), ao analisar a abordagem objetiva prevista pelo artigo 8(2), o Tribunal Arbitral constituído sob as regras da ICC pontuou que: “(...) a interpretação da intenção objetiva das declarações e condutas de uma parte, conforme o Art. 8(2) da CISG, deve ser feita pelo Tribunal Arbitral à luz do princípio da boa-fé”⁴⁹ (*ibid.*, p. 2). Conclusões semelhantes também foram alcançadas por outros tribunais.⁵⁰

⁴⁷ No original: “(...) *the presumed intent of the parties must be established based on the principle of good faith*”

⁴⁸ A mesma conclusão foi alcançada no caso “*Crude metal case*” (ICC, 1995), julgado por um Tribunal Arbitral constituído sob as regras da ICC. Nesse caso, o Tribunal pontuou que “De acordo com o art. 8 da Convenção de Viena, as declarações feitas por uma parte devem ser interpretadas de acordo com sua intenção quando a outra parte sabia ou não poderia deixar de saber qual era a intenção. Essa regra é basicamente equivalente ao princípio geral do direito dos contratos segundo o qual as manifestações de uma parte de sua intenção contratual devem ser entendidas e interpretadas como uma contraparte de boa-fé teria que entendê-las. Quando as partes celebram um acordo por escrito (em sentido amplo da palavra), também a questão em análise aqui deve ser determinada principalmente com base na redação do acordo e na forma como tal redação deveria ser entendida de boa-fé por ambas as partes.” (*ibid.*, pp. 36–37).

No original: “*According to art. 8 of the Vienna Convention statements made by a party are to be interpreted according to its intent where the other party knew or could not have been unaware what the intent was. This rule is basically equivalent to the general principle of law on contracts to the effect that manifestations of a party of its contractual intent have to be understood and interpreted as a counterparty in good faith had to understand them. When parties have concluded a contract established by an extended wording, the agreement of the parties has to be analyzed in the first instance by interpreting the wording of the contract itself.*”

De maneira, semelhante, no caso “*St. Paul Guardian Ins. Comp. v. Neuromed Medical Sys. & Support GmbH*” (Estados Unidos da América, 2002), o Tribunal Distrital dos Estados Unidos para o Distrito Sul de Nova York (“*U.S. District Court for the Southern District of New York*”), decidiu que: “Um destinatário razoável, agindo de boa-fé, entenderia que o comprador desejava garantir que o recebimento do BEM não fosse interpretado como aceitação pelo comprador de que o BEM está livre de defeitos de projeto ou mão de obra e que o BEM está funcionando conforme especificado. Esta adição não se relaciona com o local de entrega.”

No original: “*A reasonable recipient, acting in good faith, would understand that the buyer wanted to make sure that receipt of the GOOD should not be construed as the acceptance of the buyer that the GOOD is free of defects of design or workmanship and that the GOOD is performing as specified. This addition does not relate to the place of delivery.*” (*ibid.*, p. 6).

No caso “*Glass test tubes case*” (Alemanha, 1995), o Tribunal de Justiça de Frankfurt (“*Oberlandesgericht Frankfurt am Main*”) assinalou que “(...) o que é crucial é saber como um destinatário razoável da declaração, de boa-fé e em conformidade com os costumes comerciais, deveria entender o conteúdo da solicitação.” (*ibid.*, p. 4)

No original: “(...) *denn es kommt entscheidend darauf an, wie ein verständiger Erklärungsempfänger nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte den Inhalt der Anfrage verstehen mußte*”

⁴⁹ No original: “*the interpretation of the objective intent of a party’s statements and conduct pursuant in Art. 8/2 CISG has to be done by the Arbitral Tribunal in the light of the principle of good faith.*”

⁵⁰ No caso “*Plastic granulates case*” (Suíça, 1999), a Câmara de Direito Comercial do Cantão de Argóvia (“*Handelsgericht des Kantons Aargau*”) indicou que: “De acordo com o Art. 7(1) da CISG, o comportamento das partes deve ser julgado de acordo com o princípio da boa-fé, e todas as circunstâncias que levaram à

Como exemplo, no caso “*Diesel oil case*” (Suíça, 2002) a boa-fé foi aplicada para esclarecer o conteúdo contratual. Nesse caso, julgado pelo Tribunal do Cantão de Zug (“*Obergericht des Kantons Zug*”), as partes celebraram um contrato para a venda de óleo diesel. O contrato estabeleceu que o óleo a ser entregue deveria conter no máximo 0,5% de enxofre. Além disso, as partes concordaram que um inspetor independente deveria verificar a qualidade das mercadorias antes do carregamento.

Após a entrega, foi realizada uma nova inspeção na presença das partes, na qual se constatou que o óleo continha mais do que 0,5% de enxofre. Em juízo, o comprador requereu a restituição pelos valores pagos. O vendedor argumentou que o teor de enxofre das mercadorias deveria ser determinado exclusivamente com base na primeira análise realizada pelo inspetor, sendo inválida a segunda inspeção.

O Tribunal entendeu que, com base no contrato, não seria possível afirmar sem dúvida que as partes concordaram em aceitar apenas um único inspetor ou vários inspetores. Nesse cenário, o Tribunal pontuou que “de acordo com o princípio da boa-fé, o comportamento real das partes é o que determina o conteúdo do contrato”⁵¹ (*ibid.*, p. 4). Assim, como o vendedor não se opôs à realização da segunda coleta, o Tribunal concluiu que teria havido uma aceitação implícita da inspeção.

conclusão do contrato devem ser levadas em consideração.” (*ibid.*, p. 2)

No original: “*Dazu müssen gemäss Art. 7 Abs. 1 WKR das Verhalten der Parteien nach dem Vertrauensprinzip beurteilt sowie die gesamten Begleitumstände, die zum Vertragsschluss führten, berücksichtigt werden.*”

No caso “*Fruits and vegetables case V*” (Alemanha, 2008), a Câmara de Direito Comercial de Argóvia (“*Handelsgericht des Kantons Aargau*”) concluiu que “Caso uma concorrência real de intenções não seja comprovada em Tribunal, o Art. 8(2) prevê que uma intenção presumida possa ser determinada. Para esse fim, as declarações das partes devem ser interpretadas de acordo com seu significado razoável à luz da redação, contexto e princípio da boa-fé (...). Tal interpretação, de acordo com o princípio da boa-fé, busca determinar o consenso normativo, sendo o fator crucial uma interpretação sob a perspectiva do destinatário.” (*ibid.*, pp. 8–9)

No original: “*Wenn eine tatsächliche Willensübereinstimmung unbewiesen bleibt, sind nach Art. 8 Abs. 2 CISG zur Ermittlung des mutmasslichen Parteiwillens die Erklärungen der Parteien aufgrund des Vertrauensprinzips so auszu-legen, wie sie nach ihrem Wortlaut und Zusammenhang sowie den gesamten Umständen nach Treu und Glauben verstanden werden durften und mussten (...). Diese Auslegung nach dem Vertrauensprinzip dient zur Ermittlung des normativen Konsenses, wobei in entscheidendem Mass auf den Empfängerhorizont abzustellen ist.*”

Ainda, menciona-se o caso “*Tannery machines case*” (Alemanha, 1997), no qual o Tribunal de Justiça de Colônia (“*Oberlandesgericht Köln*”) também utilizou a boa-fé para justificar a proteção às expectativas criadas, pontuando que: “Como as partes já haviam discutido anteriormente sobre a obrigação remanescente do [comprador] de pagar o preço de compra, o [comprador] tinha o direito, sob o princípio da boa-fé, de confiar que o [vendedor], que havia prometido a devolução dos barris incondicionalmente, não recusaria a devolução dos bens baseando-se num direito de retenção.” (*ibid.*, p. 8).

No original: “*Da die Parteien schon zuvor über die Frage einer restlichen Zahlungsverbindlichkeit der Beklagten gestritten hatten, durfte die Beklagte nach Treu und Glauben darauf vertrauen, daß die Klägerin, die ihr die Rückgabe der Fässer vorbehaltlos versprochen hatte, deren Rücksendung nicht unter Berufung auf ein Zurückbehaltungsrecht verweigern werde.*”

⁵¹ No original: “*(...) the parties' conduct must be decisive for ascertaining the content of the parties' contract. According to the principle of good faith, their actual behavior is what determines the content of the contract*”

Verifica-se que a boa-fé foi utilizada para justificar a análise do comportamento posterior das partes, como forma de esclarecer o conteúdo contratual. Contudo, como visto, o artigo 8º já dispõe expressamente acerca da possibilidade de análise das circunstâncias relevantes ao caso, não sendo necessário, nesse caso, a invocação da boa-fé.

No caso, “*Dutch-Italian sales contracts case*” (Netherlands Arbitration Institute, 2005), julgado por um Tribunal Arbitral constituído sob as regras do Instituto de Arbitragem dos Países Baixos (“*Netherlands Arbitration Institute*”), a boa-fé também foi empregada para proteger a legítima expectativa dos contratantes. Nesse caso, as partes celebraram contratos por meio de confirmações de encomendas enviadas pelo vendedor, que continham uma referência às condições gerais impressas no verso. As condições gerais previam a aplicação da lei holandesa e a arbitragem como forma de resolução de disputas.

Discutiu-se se o comprador teria ciência ou se não poderia ignorar a intenção do vendedor de incorporar as condições gerais ao contrato. O Tribunal concluiu que, ao permanecer silente, o comprador criou a expectativa de que concordava com a aplicação das condições do vendedor, pontuando que “diante da conduta do comprador, o princípio da boa-fé implica que o vendedor poderia confiar na assinatura do comprador nas confirmações como inclusão da aceitação das Condições Gerais”⁵² (*ibid.*, p. 104). Assim, com base no artigo 7(1), aplicou-se a boa-fé para justificar a incorporação das condições gerais ao contrato, buscando, desta maneira, proteger a confiança criada pela conduta das partes.⁵³

⁵² No original: “*In view of this conduct of buyer the principle of good faith entails that the seller may have relied on the signature of the buyer on the confirmations to include acceptance of the General Conditions.*”

⁵³ O Supremo Tribunal de Justiça da Áustria (“*Oberster Gerichtshof*”), no caso “*Tantalum powder case II*” (Áustria, 2005) decidiu que “De acordo com os princípios de boa-fé, a ré pôde presumir que a autora levantaria objeção caso não aceitasse as suas condições de compra, uma vez que Chris H[...], que também negociava em nome da autora, já havia aceitado a inclusão das suas condições comerciais para a empresa N[...] G[...]” (*ibid.*, p. 3).

No original: “*Nach Treu und Glauben habe die Beklagte annehmen können, dass die Klägerin im Falle der Nichtakzeptanz ihrer Einkaufsbedingungen Widerspruch erheben werde, nachdem schon Chris H[...], der ja auch für die Klägerin verhandelte, die Einbeziehung ihrer Geschäftsbedingungen für die Firma N[...] G[...].*”

No caso “*Material for metal covers case*” (Alemanha, 2008), julgado pelo Tribunal Distrital de Landshut (“*Oberlandesgericht München*”), concluiu-se que: “De acordo com o Artigo 8, parágrafo 2, da CISG, em conjunto com o princípio da boa-fé, deve-se considerar se a cláusula diverge tão significativamente das expectativas da parte contratante que esta não poderia razoavelmente esperar por ela” (*ibid.*, p. 9).

No original: “*Nach Art. 8 Abs. 2 CISG i.V.m. dem Gebot von Treu und Glauben ist insoweit zu berücksichtigen, ob die Klausel von den Erwartungen des Vertragspartners so deutlich abweicht, dass dieser mit der Klausel vernünftigerweise nicht zu rechnen braucht.*”

No caso “*Wassmer Gruppe Spezialmaschinen GMBH v Ceramica Tudelana, SA*” (Espanha, 2007), o Tribunal de Navarra pontuou que “Dá-se notável importância ao princípio da boa-fé, no sentido de que um contrato deve apresentar o conteúdo que as partes poderiam esperar que tivesse, de acordo com a confiança razoável” (*ibid.*, p. 10).

No original: “*Da notable importancia al principio de la buena fe, en el sentido que un contrato debe presentar aquel contenido que las partes podían esperar que tuviera, según la confianza razonable.*”

Menciona-se, ainda, o caso conhecido como “*Macedonian lambskin coats case*” (Suíça, 1998), julgado pela Câmara de Direito Comercial do Cantão de Zurique (“*Handelsgericht des Kantons Zürich*”), no qual a boa-fé também foi utilizada como parâmetro para interpretação da conduta das partes. Nesse caso, um vendedor suíço vendeu casacos de pele de cordeiro a um comprador de Liechtenstein, que deveriam ser entregues na Bielorrússia. Depois que alguns dos casacos foram entregues, o comprador notificou a falta de conformidade ao vendedor, que examinou as mercadorias a pedido do comprador. O comprador rescindiu o contrato e exigiu o reembolso dos pagamentos que haviam sido feitos.

Em juízo, o vendedor requereu o pagamento do restante do preço total do contrato, sob o fundamento de que o comprador havia perdido seu direito de invocar a falta de conformidade porque o exame das mercadorias e a notificação não foram realizados a tempo. Em sua defesa, o comprador alegou que o fato de o vendedor ter invocado a notificação tardia após ter examinado as mercadorias era contrário ao princípio da boa-fé.

O Tribunal, interpretando as negociações posteriores à notificação com base no princípio da boa-fé, concluiu que não houve renúncia ao direito de invocar a notificação tardia. Conforme se extrai da decisão:

(...) deve-se concluir que o [Vendedor] não renunciou aos seus direitos sob o princípio da boa-fé ao entrar em negociações subsequentes com o [Comprador] sobre a alegada falta de conformidade. Pelo contrário, o próprio princípio da boa-fé determina que tais negociações, como mero gesto de boa vontade, não podem ser interpretadas como renúncia aos próprios direitos.⁵⁴(*ibid.*, p. 10)

Assim, utilizou-se a boa-fé como parâmetro para análise da conduta das partes, em especial, para atribuir significado à negociação proposta pelo vendedor.⁵⁵

⁵⁴ No original; “(...) *it must be concluded that [Seller] did not forfeit its rights under the principle of good faith by entering into subsequent negotiations with the [Buyer] concerning the claimed lack of conformity.*”

⁵⁵ O mesmo racional foi aplicado em outras decisões. No caso “*Foil case I*” (Alemanha, 1998), o Tribunal de Justiça Federal da Alemanha (“*Bundesgerichtshof*”), decidiu que: “(...) a ré não perdeu o direito de se basear na tardia notificação. Embora o princípio da boa-fé, conforme estabelecido nos Artigos 7, parágrafo 1, e 80 da CISG, sejam relevantes nesse sentido, não constitui exercício abusivo de direito a Ré levantar agora a questão do vencimento do prazo, mesmo que não o tenha feito antes do processo, mas tenha negociado exclusivamente sobre o defeito alegado e a compensação por danos.” (*ibid.*, pp. 8-9).

No original: “*Schließlich habe die Beklagte ihr Recht, sich auf die Verspätung der Rüge zu berufen, auch nicht verwirkt. Zwar seien nach den Artt. 7 Abs. 1, 80 CISG insoweit auch die Grundsätze von Treu und Glauben maßgebend. Es stelle aber keine unter diesem Gesichtspunkt unzulässige Rechtsausübung dar, wenn die Beklagte nunmehr die Fristversäumnis einwende, obwohl sie dies vorprozessual nicht getan, sondern ausschließlich über den gerügten Mangel und die Schadensregulierung verhandelt habe.*”

No caso “*Italian shoes case XVI*” (Alemanha, 1994), o Tribunal Distrital de Nordhorn (“*Amtsgericht Nordhorn*”) entendeu que: “a autora tem o direito de levantar a objeção de prescrição. A ré não pode alegar que a autora não levantou essa objeção em casos anteriores. Não se pode considerar isso como uma violação da boa-fé” (*ibid.*, p. 5).

No original: “*Damit steht der Klägerin der Verjährungseinwand zu. Die Beklagte kann sich nicht darauf berufen, daß die Klägerin sich in früheren Fällen nicht auf diese Einrede berufen hat. Ein Verstoß gegen Treu und Glauben kann darin nicht gesehen werden.*”

Afastando-se da aplicação da boa-fé como forma de interpretação da conduta dos contratantes, no caso “*Silicon metal case III*” (CIETAC, 2000), julgado por um Tribunal Arbitral constituído sob as regras da “*China International Economic & Trade Arbitration Commission*” (“CIETAC”), o princípio foi empregado para mitigar o rigor contratual e evitar situações de injustiça. No caso, as partes celebraram um contrato de compra e venda de metal de silício. O contrato estipulava que o comprador deveria pagar pelos bens à vista, por meio de carta de crédito. Após diversas promessas de envio e pedidos de informações, o comprador pressionou o vendedor para entregar as mercadorias, enquanto o vendedor solicitou mudanças na carta de crédito. Nesse cenário, o comprador entrou com um pedido de arbitragem perante a CIETAC.

O Tribunal pontuou que, conforme a prática internacional, a abertura da carta de crédito pelo comprador é requisito essencial para a preparação das mercadorias pelo vendedor. No entanto, o Tribunal concluiu que, no caso concreto, seguir essa regra de maneira estrita não levaria a uma decisão justa. Isso porque, no caso concreto, o comprador tinha motivos razoáveis para questionar se o contrato seria cumprido pelo vendedor, uma vez que ele atrasou a entrega e nunca informou o comprador acerca do prazo para embarque e inspeção.

Assim, o Tribunal concluiu que requerer a abertura da carta de crédito do comprador, ainda que fosse a regra prevista contratualmente, desviaria, no caso concreto, do princípio de boa-fé, estabelecido no artigo 7(1) da Convenção. A boa-fé foi utilizada, portanto, para restringir o exercício de direitos derivados do contrato, a fim de evitar situações de injustiça.⁵⁶

Em síntese, verifica-se que a boa-fé tem sido comumente utilizada pelos tribunais como vetor de interpretação contratual. Na maioria das vezes, utiliza-se o princípio para justificar a proteção da legítima expectativa criada pelas condutas posteriores dos contratantes. Contudo, como visto, a consideração das condutas adotadas pelas partes, assim como dos usos, costumes e circunstâncias relevantes para o caso, é um dos critérios expressamente previstos pelo artigo 8º, de modo que, na maioria das vezes, recorrer à boa-fé não se mostra necessário.

⁵⁶ Também nesse sentido, no caso “*Industrial raw material case*” (CIETAC, 1999), o Tribunal Arbitral constituído sob as regras da CIETAC entendeu que: “O [Comprador], como empresário, deve cumprir o seu dever de boa-fé. A sua afirmação de que a disparidade entre os documentos apresentados pelo [Vendedor] e a letra de crédito constitui uma violação fundamental e, portanto, o [Comprador] tem o direito de rescindir o Contrato e recusar a entrega das mercadorias não pode ser mantida. O Tribunal Arbitral considera que o [Comprador] deve desistir da disparidade e aceitar a mercadoria, não tendo o direito de solicitar redução de preço” (*ibid.*, p. 6).

No original: “[Buyer], as a businessman, should perform its duty in good faith. Its assertion that the disparity between the documents submitted by [Seller] and the L/C constitutes a fundamental breach and therefore [Buyer] is entitled to avoid the Contract and refuse to take delivery of the goods cannot be upheld.”

4.2.2 BOA-FÉ COMO FONTE DE COLMATAÇÃO DE LACUNAS

A redação contratual é, geralmente, incapaz de prever todas as circunstâncias que podem afetar a relação comercial ao longo da sua execução. É comum, portanto, que o contrato contenha lacunas teleológicas e axiológicas, cuja ausência impede que o negócio alcance o objetivo almejado. Eventuais omissões também podem ter sido intencionalmente acordadas pelas partes, para permitir que o contrato se adapte ao longo do tempo.

A integração serve, nesse cenário, para completar eventuais lacunas contratuais, preenchendo o que é “carente da presença de algo que lá deveria estar” (Martins-Costa, 2018, p. 561). A atividade de integração exige, primeiro, que o intérprete exerça a atividade de interpretação contratual, a fim de identificar se há, de fato, uma lacuna a ser preenchida (*ibid.*, p. 562). Cumpre frisar que, apesar da inter-relação existente entre essas atividades, a interpretação e a integração não se confundem. Enquanto a interpretação visa atribuir significado às manifestações das partes, a integração visa revelar o que não foi manifestado (Martins-Costa, 2018, pp. 563–564; Miranda, 2012, p. 164).

Assim, caso haja uma lacuna, ou seja, uma ausência de previsão sem a qual o fim do contrato não pode ser atingido, recorre-se à integração contratual. Como visto anteriormente, nos países que possuem uma visão ampliada acerca das funções da boa-fé, é comum que eventuais lacunas contratuais sejam preenchidas por meio da invocação desse princípio, que funciona como fonte de deveres anexos e laterais às partes. Dentre os deveres baseados na boa-fé, cita-se o dever de cooperação, de lealdade, de informação, de proteção e de mitigação das próprias perdas.

Nos contratos regulados pela CISG, para que haja uma lacuna contratual é necessário que a previsão não possa ser deduzida nem do contrato, nem dos usos, costumes e práticas estabelecidas durante a relação comercial (Schwenzer, 2016, p. 134). Caso não se verifique a existência de um uso, costume ou prática que vincula as partes e nem haja solução legal para o problema analisado, o intérprete deverá recorrer aos princípios gerais da CISG, nos termos do artigo 7(2).

Nesse cenário, apesar de diversos princípios gerais da Convenção apresentarem manifestações específicas da boa-fé, como o dever de informação, cooperação e o dever de mitigação das próprias perdas, é comum que os intérpretes recorram ao princípio da boa-fé para colmatação de eventuais lacunas contratuais. Com base nos dados coletados, analisam-se alguns casos em que a boa-fé foi aplicada como forma de colmatar lacunas contratuais.

Em “*Clay case*” (Alemanha, 2012), o Tribunal de Justiça Federal da Alemanha (“*Bundesgerichtshof*” ou “BGH”) reconheceu a existência de deveres de informação decorrentes da boa-fé. Nesse caso, as partes haviam firmado um contrato para a venda de argila, que seria utilizada pelo comprador para separar batatas de acordo com o teor de amido.

Após ter realizado o processo de separação das batatas, o comprador descobriu que o teor natural de dioxina na argila estava acima da margem permitida, o que fez com que o leite e os produtos lácteos de animais que consumiram essas batatas fossem contaminados. Em juízo, o comprador requereu a indenização pelos prejuízos decorrentes da falta de conformidade da argila.

Inicialmente, o Tribunal pontuou que havia inúmeras razões para o comprador ser cauteloso com o uso de argila da Alemanha e lavar as batatas antes de vendê-las como alimento animal. Isso porque, a informação sobre os altos níveis de dioxina na argila de certas áreas da Alemanha havia sido amplamente discutida na mídia europeia e até levada ao Parlamento Europeu.

Contudo, apesar da falta de diligência do comprador, entendeu-se que cabia ao vendedor informar acerca das especificações da mercadoria. Segundo o Tribunal, as obrigações contratuais de um vendedor não são definidas taxativamente pela CISG, de modo que “além das obrigações expressamente previstas pela Convenção e pelo contrato, existem outras obrigações do vendedor que surgem dos princípios gerais subjacentes à Convenção, em particular, do princípio da boa-fé”⁵⁷ (*ibid.*, p. 8).

Sobre a questão, o Tribunal pontuou que, embora o termo “boa-fé” seja usado explicitamente apenas no artigo 7(1) da CISG, a opinião predominante é que a exigência de observar a boa-fé é expressa como um princípio geral derivado das disposições da Convenção⁵⁸ (*ibid.*, pp. 8–9). Assim, entendeu que, no caso em comento, havia uma lacuna

⁵⁷ No original: “Die vertraglichen Pflichten eines Verkäufers, bei deren Nichterfüllung dieser nach Art. 45 CISG haftet, sind im UN-Kaufrecht nicht abschließend festgelegt. Zu den dort, insbesondere im Kapitel II CISG (Art. 30 ff. CISG), ausdrücklich aufgeführten Vertragspflichten treten – neben den vertraglich vereinbarten – weitere Pflichten des Verkäufers hinzu, die sich aus den dem UN Kaufrecht zugrunde liegenden allgemeinen Grundsätzen ergeben, insbesondere aus dem Grundsatz des «guten Glaubens»”

⁵⁸ No original: “Der Begriff «good faith» wird ausdrücklich zwar nur verwendet in Art. 7 Abs. 1 CISG, zu folgen ist aber der herrschenden Meinung, dass in der Gesamtheit der Bestimmungen des UNKaufrechts das Gebot der Beachtung von «good faith» als allgemeiner Grundsatz zum Ausdruck kommt (UNCITRAL Digest, Art. 7, Ziff. 5; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari, Art. 7 Rn. 49; vgl. z.B. BGH NJW 2002, 370, 372; NJW 2002, 1651, 1653). Art. 7 Abs. 1 CISG schreibt vor, dass bei der Auslegung des Übereinkommens neben dessen internationalem Charakter und der Notwendigkeit einer einheitlichen Anwendung auch «die Wahrung des guten Glaubens» («the observance of good faith», «d'assurer le respect de la bonne foi») im internationalen Handel zu beachten sind. Die Verwendung des Begriffes «guter Glaube» in der — nicht verbindlichen — deutschen Übersetzung ist allerdings insofern verfehlt, als die Bedeutung von «good faith» («la bonne foi») sich deutlich von dem deutschen Rechtsbegriff des guten Glaubens unterscheidet (Münchener Kommentar/Westermann, BGB, 5. Aufl., CISG”

que deveria ser preenchida conforme o princípio da boa-fé (*ibid.*, p. 8–9). Nesse cenário, o Tribunal destacou que:

É amplamente aceito que no contexto da execução de um contrato de compra e venda, as partes contratantes são obrigadas a cooperar e fornecer informações além das obrigações expressamente regulamentadas, na medida em que isso seja necessário e apropriado para alcançar o objetivo do contrato (...) O dever de cooperação, baseado na boa-fé pode incluir o dever do vendedor de proteger, informar e alertar. Se o vendedor, de maneira negligente, não ajusta seu comportamento contratual para evitar danos para o comprador, isso constitui uma violação do contrato que pode ser responsabilizada. Dessa forma, além da responsabilidade pela conformidade do produto, quando o vendedor, devido a seu conhecimento superior, percebe que o produto não é adequado para o propósito pretendido, presume-se uma obrigação do vendedor de informar o comprador sobre isso.⁵⁹ (*ibid.*, p. 9)

Assim, o BGH concluiu, com base no princípio geral de boa-fé, que o vendedor estava obrigado a alertar o comprador dos perigos apresentados pela argila, não podendo contar que o comprador reconhecesse a contaminação, ainda que sua “*expertise*” lhe exigisse esse nível de zelo. Verifica-se, portanto, o reconhecimento de um dever de comunicação baseado na boa-fé.

De maneira semelhante, no caso “*Rynpoort Trading & Transport NV et al. v. Meneba Meel Wormerveer B.V. et al.*” (Países Baixos, 2003), a boa-fé também foi aplicada como fonte de deveres anexos de informação. Nesse caso, um vendedor holandês e um comprador belga celebraram contrato de compra e venda de farinha de trigo, que estava destinada a Moçambique. Na entrega, a farinha de trigo foi confiscada pelas autoridades de Moçambique porque o vendedor, a fim de prolongar o período de conservação da qualidade dos produtos, adicionou à farinha de trigo uma substância que continha bromato de potássio. O uso deste aditivo, contudo, era vedado tanto nos Países Baixos quanto na União Europeia e não estava em conformidade com o padrão do “*Codex Alimentarius*”. Nesse cenário, o comprador alegou a violação fundamental do contrato, declarando a rescisão do negócio. Em juízo, reivindicou uma declaração judicial nesse sentido. O vendedor, em sua defesa, alegou que a adição de

⁵⁹ No original: “*Es ist weitgehend anerkannt, dass im Rahmen der Abwicklung eines Kaufvertrages die Vertragsparteien einander über die ausdrücklich geregelten Pflichten hinaus zur Kooperation und gegenseitigen Information verpflichtet sind, soweit dies zur Erreichung des Vertragszwecks erforderlich und sachgerecht ist (BGH NJW 2002, 370, 372; Staudinger/Magnus, Art. 7 Rn. 48, Art. 30 Rn. 15; Schlechtriem/Schwenzer/Ferrari, Art. 7 Rn. 54; Schlechtriem/Schwenzer/Müller-Chen, Art. 45 Rn. 3; Soergel/Lüderitz/Fenge, BGB, 13. Aufl., CISG Art. 7 Rn. 10; Ferrari/Kieninger/Saenger, Art. 45 Rn. 2). Zu der auf good faith beruhenden Kooperationspflicht können Schutz-, Aufklärungs- und Warnpflichten des Verkäufers gehören (Schlechtriem/Schwenzer/Müller-Chen, a.a.O.). Richtet der Verkäufer sein vertragliches Verhalten pflichtwidrig nicht so ein, dass Schäden für den Käufer vermieden werden, dann liegt darin eine haftbarmachende Vertragsverletzung (Staudinger/Magnus, Art. 30 Rn. 17). So wird – neben der Haftung für die Vertragsmäßigkeit der Ware —, wenn der Verkäufer auf Grund überlegener Sachkunde erkennt, dass die Ware für den ihr zugeordneten Zweck nicht geeignet ist, eine aus Treu und Glauben (good faith) hergeleitete Verpflichtung des Verkäufers angenommen, den Käufer hierüber aufzuklären*”

bromato de potássio representava um segredo de empresa, motivo pelo qual não havia informado o comprador.

Em seu julgamento, o Tribunal de Justiça de Haia (“*Gerechthof 'S-Gravenhage*”) entendeu que:

(...) se o vendedor não tinha a intenção de utilizar um padrão internacional, deveria, baseado no conceito de boa-fé presente no comércio internacional, expressamente apontar ao comprador que a substância fortificante adicionada não estava em conformidade com a regulação da União Europeia e nem com o padrão do Codex Alimentarius⁶⁰ (*ibid.*).

Com relação à alegação de que a informação constitui segredo de negócio, o Tribunal pontuou que “um segredo empresarial não deve ser protegido *in jure* se a boa-fé exigir que há um dever de informar a outra parte”⁶¹. Observa-se, portanto, que o Tribunal, baseado no artigo 7(1) da CISG, impôs um dever de informação às partes.⁶²

No caso “*Machinery Case*” (Alemanha, 2001), o Tribunal de Justiça Federal da Alemanha também analisou a existência de um dever de informação em contratos regidos pela CISG. Nesse caso, uma empresa alemã vendeu uma máquina de corte de engrenagens a uma empresa espanhola. A confirmação da encomenda escrita pelo vendedor continha uma referência às suas condições gerais de venda, que não foram anexados à confirmação. Esses termos gerais de venda continham uma cláusula de isenção de responsabilidade, que excluía qualquer responsabilidade por defeitos de equipamentos usados.

⁶⁰ No original: “*If [Seller] did not have the intention to use an international standard, [Seller] — based on the concept of good faith present in international trade — would have been obligated to explicitly point out to [Buyer] that the added bread enhancing substance was not according to EU regulation or to the standard of the Codex Alimentarius.*”

⁶¹ No original: “*a company secret should not be protected in jure if good faith demands that there is a duty to inform the other party.*”

⁶² Também nesse sentido, destaca-se o caso “*Pipes case II*” (ICC, 1998) julgado por um Tribunal Arbitral constituído sob as regras da ICC, no qual se decidiu que: “uma interpretação com base na boa-fé dá importância, entre outras coisas, à confiança recíproca entre as partes e ao que uma das partes deveria ter comunicado à outra com vista à proteção de seus respectivos interesses” (*ibid.*, p. 3).

No original: “*an interpretation on the basis of good faith places importance, among other things, on the reciprocal trust between the parties and so on what one of the parties should have communicated to the other with a view to protecting their respective interests.*”

A boa-fé também foi utilizada para justificar deveres de informação no caso “*German equipment case*” (MKAC, 1998), julgado pelo Tribunal de Arbitragem Comercial Internacional da Câmara de Comércio e Indústria da Federação Russa (“*Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации*”). O Tribunal decidiu que: “De acordo com o princípio da boa-fé no comércio internacional estabelecido na Convenção de Viena de 1980 (Artigo 7) e com disposições análogas da legislação alemã (§ 242 do Código Civil Alemão), os órgãos competentes da empresa compradora deveriam ter garantido o cumprimento das disposições contratuais e, em caso de dificuldades, deveriam ter contactado o vendedor sobre essa questão. Se não o fizeram, então a responsabilidade pelo não cumprimento das obrigações recai sobre a empresa compradora” (*ibid.*, pp. 3–4).

No original: “*In accordance with the principle of good faith in international trade enshrined in the Vienna Convention 1980 (Article 7) and with analogous provisions of German law (§ 242 of the German Civil Code), competent organs of the [buyer] company should have assured the fulfillment of the contractual provisions, and in case of difficulties should have contacted the [seller] on this issue. If they did not do it, then the responsibility for non-fulfilment of the obligations lies with the [buyer] company.*”

Após a entrega, só foi possível utilizar a máquina com a contratação de especialistas externos. Nesse cenário, o comprador requereu que o vendedor o indenizasse pelos custos envolvidos com a contratação. Em recurso, o BGH observou que, devido às diferenças entre os sistemas jurídicos, os termos padrão utilizados em um determinado país diferem daqueles utilizados em outro, de forma que, no comércio internacional, o conhecimento de tais termos é vital para o destinatário. Além disso, pontuou que anexar essa informação à oferta não representava nenhuma dificuldade ao vendedor.

Assim, o BGH concluiu que:

(...) seria uma violação da boa-fé no comércio internacional, conforme consagrado no artigo 7(1) da CISG, bem como do dever das partes de cooperar, solicitar que o destinatário indague sobre as condições gerais de venda e responsabilizá-lo caso tal indagação não seja feita. Dessa forma, os termos e condições gerais só poderiam fazer parte da oferta se lhe fossem anexadas ou colocadas à disposição do destinatário⁶³ (*ibid.*, p. 5).

A Corte alemã recorreu, portanto, ao princípio da boa-fé constante no artigo 7(1) para determinar a obrigação do vendedor de informar o comprador acerca dos termos gerais, não cabendo ao comprador inquirir acerca de seu conteúdo, ainda que haja menção a esses termos na proposta. Ou seja, por meio do artigo 7(1), a boa-fé foi utilizada como forma de criar deveres anexos aos contratantes, nesse caso, o dever de comunicação.

De maneira semelhante, no caso “*Italian knitwear case III*” (Áustria, 2017) também envolvendo condições gerais de venda, o Supremo Tribunal da Áustria (“*Oberster Gerichtshof*”) concluiu:

A comunicação clara e precisa com o parceiro comercial para evitar mal-entendidos está no interesse mútuo e corresponde tanto à diligência de um empresário consciente quanto à boa-fé no contexto dos cursos comerciais. Se uma das partes do contrato deseja contratar apenas com a outra parte sob condições que se desviem substancialmente da lei dispositiva, então também cabe a ele declarar essas condições de forma concreta e de maneira que permita à outra parte tomar conhecimento direto delas⁶⁴ (*ibid.*, p. 5).

Assim, com base no princípio da boa-fé insculpido no artigo 7(1), o Tribunal concluiu que o vendedor tinha o dever de informar o comprador acerca das condições gerais. A mesma decisão foi alcançada por outros tribunais em situações semelhantes.⁶⁵

⁶³ No original: “it would contravene good faith in international trade, as embodied in article 7(1) CISG, as well as the parties’ duty to cooperate, to request the offeree to inquire about standard conditions and to hold the offeree liable in case such an inquiry was not made. Therefore, standard conditions could only become part of the offer if they were attached to it or otherwise placed at the disposal of the offeree.”

⁶⁴ No original: “Clear and precise communication to the business partner to avoid misunderstandings is in the mutual interest and corresponds both to the diligence of a conscientious businessperson and to good faith in the context of courses of business. If one party to the contract only wishes to contract with the other party under conditions which deviate substantially from dispositive law, then it is also incumbent upon him to state these conditions concretely and in a manner, which enables the other party to take direct notice.”

⁶⁵ Decisões semelhantes também foram proferidas por outros tribunais. No caso “*Fresh-Life International B.V. v. Cobana Fruchtring GmbH & Co. KG*” (Países Baixos, 2009), o Tribunal Distrital de Roterdão (“*Rechtbank Rotterdam*”) decidiu que: “Considerando o princípio da boa-fé no comércio internacional, conforme estabelecido no artigo 7, parágrafo 1, da CISG, é insuficiente referir-se às condições gerais na oferta de um contrato sem

No caso “*Pork Case II*” (CIETAC, 2005), julgado por um Tribunal Arbitral constituído sobre as regras da CIETAC, a boa-fé foi aplicada para justificar deveres de cooperação entre as partes. No caso, o contrato especificava que o vendedor deveria fornecer o formulário de declaração aduaneira ao comprador ou ao seu agente.

O vendedor, contudo, não entregou os documentos exigidos. Por conta disso, o comprador não efetuou o restante do pagamento devido. Segundo o comprador, a falta da declaração aduaneira impediu a continuidade dos pagamentos, conforme as regulamentações sobre administração de moeda estrangeira na área aduaneira exigiam, e, portanto, ele não infringiu o contrato ao deixar de pagar o valor estipulado.

O Tribunal Arbitral concluiu que:

Ambas as partes devem cumprir ativamente o Contrato de boa-fé. Neste caso, mesmo que o [Vendedor] não tenha fornecido o formulário de declaração aduaneira de exportação, o [Comprador] e seu agente tinham o dever de exigir e instar o [Vendedor] a entregar o formulário de declaração aduaneira de exportação para evitar maiores danos.⁶⁶ (*ibid.* p. 13)

Ou seja, entendeu que o comprador tinha o dever de cooperar a fim de garantir o cumprimento contratual, ainda que a responsabilidade de entrega dos documentos coubesse ao

fornecer o texto destas condições gerais antes ou durante da conclusão do contrato. Não se pode exigir que o destinatário da oferta investigue o conteúdo das condições gerais. Tal obrigação para a parte oposta resultaria em atrasos indesejados na conclusão do contrato, enquanto para o usuário das condições gerais, que geralmente se beneficia do uso dessas condições, é geralmente um pequeno esforço para enviar o texto das condições gerais à outra parte. Nesse sentido, também BGH 31 de outubro de 2001, NJW 2002, 1651. Portanto, a mera menção das condições gerais nas faturas em holandês é considerada insuficiente para a aplicabilidade das condições mencionadas nelas” (*ibid.*, p. 3).

No original: “*Mede gelet op het in artikel 7 lid 1 CISG verwoorde beginsel van goede trouw in de internationale handel, is het voor de toepasselijkheid van algemene voorwaarden onvoldoende in het aanbod tot het sluiten van een overeenkomst naar de algemene voorwaarden te verwijzen, zonder de tekst van de algemene voorwaarden voorafgaand of tijdens het sluiten van de overeenkomst ter beschikking te stellen. Van degene tot wie het aanbod is gericht, kan niet worden verlangd naar de inhoud van de algemene voorwaarden te informeren. Een dergelijke verplichting voor de wederpartij zou leiden tot - ongewenste - vertraging van het sluiten van de overeenkomst, terwijl het voor de gebruiker van de algemene voorwaarden, die bij het gebruik van algemene voorwaarden meestal baat heeft, in de regel een kleine moeite is de tekst van de algemene voorwaarden aan de wederpartij toe te zenden. In deze zin ook BGH 31 oktober 2001, NJW 2002, 1651. De enkele vermelding op de facturen in het Nederlands wordt dan ook onvoldoende geacht om tot toepasselijkheid van de daarin vermelde voorwaarden te komen.*”

No caso “*Feinbäckerei Otten GmbH & Co. KG v. Rhumveld Winter & Konijn B.V.*” o Tribunal de Justiça de Haia (“*Gerechtshof Den Haag*”) citou o caso “*Machinery Case*” como fundamento para sua decisão (Países Baixos, 2014, p. 5). A mesma conclusão foi alcançada pelo Tribunal Distrital dos Estados Unidos da América para o Distrito Oeste da Pensilvânia (“*U.S. District Court for the Western District of Pennsylvania*”) no caso “*Roser Technologies, Inc. v. Carl Schreiber GmbH*” (Estados Unidos da América, 2013, p. 7); pelo Tribunal de Justiça da Baixa Saxônia (“*Oberlandesgericht Celle*”), no caso “*Multimedia recorders case*” (Alemanha, 2009, p. 5); pelo Tribunal de Justiça de Düsseldorf (“*Oberlandesgericht Düsseldorf*”) no caso “*Car phones case*” (Alemanha, 2004, pp. 5-6), pelo Tribunal de Justiça de Colônia (“*Oberlandesgericht Köln*”) no caso “*Storage facility furnishing case*” (Alemanha, 2005, p. 2).

⁶⁶ No original: “*Both parties to the Contract shall actively perform the Contract in good faith. In this case, even if the [Seller] failed to provide the export customs declaration form, the [Buyer] and its agent had the duty to demand and urge the [Seller] to deliver the export customs declaration form in order to avoid enlarging damages.*”

vendedor. Assim, como o comprador não exigiu os documentos, o Tribunal concluiu que o dever de pagar o valor restante do contrato não poderia ser eximido.

No caso “*Wet salted cow hides case*” (Foreign Trade Court of Arbitration at the Yugoslav Chamber of Commerce, 1994), o Tribunal Arbitral constituído sob as regras da “*Foreign Trade Court of Arbitration at the Yugoslav Chamber of Commerce*”, pontuou que o “O dever de cooperação entre o vendedor e o comprador decorre do princípio da diligência e boa-fé, bem como dos usos comerciais.”⁶⁷ (*ibid.*, p. 2).

À luz do exposto, verifica-se que os tribunais têm aplicado o princípio da boa-fé como forma de impor deveres adicionais aos contratantes, em especial, o dever de cooperação e comunicação acerca de informações essenciais. Contudo, como já adiantado, o princípio da comunicação de informações essenciais, assim como o princípio da cooperação, representam princípios gerais da CISG.

Dessa forma, ainda que o resultado seja semelhante, resolver a questão por meio de princípios mais específicos favorece a uniformidade na aplicação da Convenção e garante mais segurança aos contratantes. Não se faz necessário, portanto, a invocação de princípios amplos e controversos como a boa-fé.

4.2.3 BOA-FÉ COMO CORREÇÃO DO EXERCÍCIO JURÍDICO

Como visto, no âmbito do direito doméstico, é comum que a boa-fé seja invocada para impedir que os contratantes adotem condutas contraditórias, oportunistas e irregulares durante

⁶⁷ No original: “*Duty of cooperation between the seller and the buyer stems from the principle of diligence and good faith and from trade usages. Bearing in mind all the aforementioned arguments, the Arbitral Tribunal considers that, even if the goods were not conforming, [Buyer] lost his right to rely on a lack of conformity, as he failed to give notice thereof within a reasonable period of time (Article 39 of the CISG).*”

⁶⁸ O dever de cooperar também foi reconhecido no caso “*Space heaters case*” (CIETAC, 2005), no qual um comprador chinês e um vendedor alemão celebraram um contrato para a compra de aquecedores de ar quente. Durante a execução do negócio, o comprador solicitou a devolução das mercadorias com base nas cláusulas de devolução previstas pelo contrato. No entanto, as partes não chegaram a um acordo sobre essa devolução. O comprador então iniciou um procedimento arbitral, solicitando que o Tribunal Arbitral ordenasse ao vendedor que aceitasse prontamente a devolução das mercadorias, reembolsasse o dinheiro pago, pagasse uma penalidade pelo atraso no reembolso da quantia paga e assumisse a responsabilidade pelo imposto de importação relacionado às mercadorias, custos de armazenamento e outras taxas. O Tribunal considerou que o pedido do comprador de devolução das mercadorias estava de acordo com as cláusulas de devolução previstas no contrato. Contudo, com relação à responsabilidade pelo atraso na devolução das mercadorias, o Tribunal determinou que: “(...) quando o método de execução não está claramente descrito no contrato, as partes devem seguir o princípio da boa-fé e chegar a um acordo conforme as disposições do contrato ou os usos relevantes. No caso em questão, o comportamento do vendedor foi inconsistente com os princípios de honestidade e credibilidade e com a exigência de que o contrato fosse cumprido de boa-fé (artigo 7 da CISG). Portanto, o vendedor violou o contrato ao infringir as cláusulas relativas à devolução das mercadorias” (*ibid.*, p. 1)

No original: “*when the method of performance was not clearly described in the contract, the parties should abide by the principle of good faith and reach an agreement in accordance with the provisions of the contract or the relevant usages. In the case at hand the behaviour of the seller had been inconsistent with the principles of honesty and credibility and the requirement that the contract was to be honoured in good faith (article 7 CISG). The seller had therefore breached the contract by violating the clauses concerning the return of goods.*”

a formação e execução do contrato. Nesse sentido, a boa-fé funciona para limitar o exercício de direitos desleais, incoerentes, imoderados ou irregulares (Martins-Costa, 2018, p. 625). Em sua função corretora, a boa-fé serve, ainda, para controlar o conteúdo contratual, atuando, principalmente, nos casos em que se verifica a vulnerabilidade de uma das partes (*ibid.*).

Por meio da observação dos casos selecionados, verificou-se a aplicação da boa-fé em sua função corretora do exercício contratual também nos contratos regidos pela CISG.

Exemplificativamente, no “*Wooden poles case*” (Alemanha, 1995), o Tribunal Distrital de Kassel (“*Landgericht Kassel*”) empregou a boa-fé para vedar o comportamento contraditório de uma das partes. Nesse caso, um comprador sediado nos Estados Unidos e um vendedor alemão firmaram um contrato para a venda de postes de madeira. O contrato previa que após cada inspeção, o banco do comprador confirmaria a emissão de uma carta de crédito ao vendedor. Posteriormente, as partes concordaram que um terceiro interessado seria responsável por abrir a carta de crédito e então transferiria essa carta de crédito para o vendedor.

Ao longo da execução do contrato, as datas de entrega foram repetidamente adiadas pelo vendedor, que alegou a ocorrência de condições adversas. Após diversas negociações acerca do prazo, o vendedor afirmou que poderia realizar a entrega, desde que uma confirmação bancária fosse emitida no prazo de 3 dias, conforme previsto pelo contrato. O comprador alegou que as partes haviam alterado a previsão contratual acerca do método de pagamento e que seu banco não tinha mais o dever de abrir a carta de crédito. Posteriormente, contudo, o comprador aceitou a proposta e avisou que aceitaria seguir o procedimento previsto contratualmente. O vendedor respondeu informando que não efetuariam mais a entrega. Em juízo, o comprador requereu a indenização pelas perdas decorrentes do descumprimento contratual, assim como a aplicação da multa prevista pelo contrato.

Nesse cenário, o Tribunal entendeu que o vendedor se comportou de maneira contraditória, uma vez que anunciou repetidamente que faria as entregas, sem nunca alegar que a falta de confirmação bancária constituía um impedimento para sua própria execução. Assim, concluiu que não havia motivo razoável para exigir a confirmação bancária dentro de três dias. Em seu fundamento, o Tribunal indicou que:

(...) o credor não deve surpreender o devedor com uma solicitação, embora justificada, além dos limites da boa-fé. Caso o credor tenha dado a impressão por sua conduta anterior de que não atribuiria grande importância a uma questão, age contra a boa-fé quando, de repente — e sem aviso —, afirma que uma parte comparavelmente irrelevante da execução contratual deve agora constituir uma obrigação fundamental e que sua adesão ao contrato deve depender do cumprimento

dentro de alguns dias, enquanto a não realização havia sido previamente aceita⁶⁹ (*ibid.*, p. 12).

Assim, com base no princípio da boa-fé, concluiu-se que o vendedor não poderia, repentinamente, mudar sua posição e exercer um direito contratual que nunca havia sido relevante, fazendo com que o comprador realizasse enormes esforços para cumprir o prazo proposto.

A boa-fé também foi aplicada para vedar o comportamento contraditório no caso conhecido como “*Voges Metalurgia Ltda v. IMETAL I.C.A.*” (Brasil, 2017) julgado pelo Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. Nesse caso, uma empresa venezuelana importou motores de um fabricante brasileiro. Com o intuito de viabilizar a operação comercial, as partes concordaram que o pagamento seria efetuado antes da chegada das mercadorias ao porto. Contudo, para cumprir as regras de controle de câmbio da Venezuela, as partes concordaram que a compradora efetuará um novo pagamento no momento da chegada das mercadorias no porto. As partes combinaram que esse segundo pagamento deveria ser restituído ao comprador. O vendedor, contudo, nunca reembolsou os valores devidos.

Em juízo, a compradora requereu a condenação da vendedora ao pagamento do segundo valor transferido. A vendedora argumentou que o negócio deveria ser declarado nulo, por ter sido realizado como uma fraude à lei venezuelana. Em sede de recurso, o Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul decidiu que a alegação de nulidade contratual sustentada pela vendedora, ainda que não disciplinada pela CISG, representava afronta à boa-fé objetiva consagrada pelo artigo 7(1). Nesse sentido, extrai-se do acórdão em comento:

(...) é sabido que, no intuito de criar uma uniformidade de regras para o tratamento destinado às relações comerciais internacionais, a Convenção de Viena de 1980 estruturou a noção de contrato a partir de dois pilares fundamentais, a saber, a autonomia privada e a boa-fé objetiva, da qual se pode extrair, entre outros, o dever das partes de atuar com lealdade negocial, a impor aos contratantes a compreensão de que o contrato de compra e venda internacional de mercadorias há de ser entendido como uma relação de cooperação entre os que dela participam. E, se o regramento da Convenção de 1980 espelha, na sua essência, o dever de boa-fé subjacente às relações entabuladas na esfera do comércio internacional, não há dúvida de que a tese da ré deva ser rejeitada, porque de todo incompatível com o cânone em tela, quando se trata de contrato qualificado como internacional (*ibid.*, pp. 13–14).

Além disso, o Tribunal indicou que o pagamento em dobro representaria enriquecimento sem causa, nos seguintes termos:

Ora, dando-se guarida a tese defensiva ora em exame, findar-se-ia por ensejar enriquecimento sem causa em benefício da vendedora / ré, resultado jurídico inaceitável não apenas desde a perspectiva do Direito do Comércio Internacional, “ex

⁶⁹ No original: “*andererseits darf der Gläubiger aber den Schuldner nach Treu und Glauben mit seinem an sich berechtigten Verlangen nicht gänzlich überraschen. Hat der Gläubiger durch sein bisheriges Verhalten den Eindruck erweckt, ihm komme es auf den fraglichen Punkt vorerst nicht entscheidend an, handelt er treuwidrig, wenn das zunächst hingenommene Ausbleiben einer vergleichsweise unbedeutenden (Teil-) Leistung von ihm ohne Ankündigung zur zentralen, binnen weniger Tage zu erfüllenden Voraussetzung für das weitere Festhalten am Vertrag gemacht wird.*”

vi” das regras dos Princípios UNIDROIT e da Convenção de Viena de 1980 acima analisadas. O deslinde pretendido pela demandada contraria, em suma, a máxima de que a efetivação do Direito consiste em dar a cada um o que lhe é devido (*ibid.*, p. 14).

Assim, o Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul negou provimento ao recurso da vendedora, sob o fundamento que a tese de nulidade contratual afrontaria a boa-fé objetiva presente no artigo 7(1) e que o pagamento em dobro representaria enriquecimento sem causa por parte da vendedora. Houve, portanto, uma ampliação do conceito de boa-fé, previsto pela CISG, empregando-o para sancionar a conduta contratual.⁷⁰

⁷⁰ De maneira semelhante, a boa-fé foi empregada para vedar comportamentos contraditórios por outros tribunais nacionais e arbitrais. No caso “*T.S. GmbH (TSU) v. R.G. S.A.*” (Argentina, 2010) julgado pelo Tribunal de Apelação Nacional em Matérias Comerciais (“*Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial*”), pontuou-se que: “A boa-fé implica um dever de coerência de comportamento, que consiste na necessidade de observar, no futuro, a conduta que os atos anteriores fizeram prever” (*ibid.*, p. 3).

No original: “*La buena fe implica un deber de coherencia del comportamiento, que consiste en la necesidad de observar en el futuro, la conducta que los actos anteriores hacían prever.*”

No caso “*Vintage Porsche 911 S Targa case*” (Alemanha, 2022), o Tribunal de Justiça de Munique (*Oberlandesgericht München*) decidiu que “O princípio jurídico codificado na lei alemã na Seção 242 do Código Civil Alemão (BGB) é um princípio internacionalmente válido que também deve ser observado na interpretação da CISG (ver, por exemplo, Art. 7, parágrafo 1, 'Observância da boa-fé no comércio internacional', Art. 29, parágrafo 2, sentença 2, Art. 40 CISG). (...) Seria contrário ao princípio da boa-fé se o vendedor esperasse que o comprador realizasse uma inspeção, a qual ele mesmo não fez antes de fazer promessas” (*ibid.*, p. 20).

No original: “*Der Senat hält überdies dafür, dass — falls man, wie nicht, eine Untersuchungsobliegenheit bejahen wollte — jedenfalls im vorliegenden Einzelfall die Berufung auf die Untersuchungsobliegenheit durch den Verkäufer rechtsmissbräuchlich wäre. Dieser im deutschen Recht in § 242 BGB kodifizierte Rechtsgrundsatz ist als international gültiger Grundsatz auch im Rahmen der Auslegung des CISG zu beachten (vgl. etwa Art. 7 Abs. 1 «Wahrung des guten Glaubens im internationalen Handel»/«observance of good faith in international trade», Art. 29 Abs. 2 Satz 2, Art. 40 CISG) (...) Dann aber ist es treuwidrig, wenn der Verkäufer vom Käufer eine Untersuchung erwartet, die er selbst auch nicht vorgenommen hat, bevor er seinerseits Versprechungen gemacht hat.*”

A boa-fé também foi invocada para sancionar a conduta das partes no caso “*Stallion case I*” (Alemanha, 2002) julgado pelo Tribunal de Justiça de Eslésvico-Holsácia (“*Oberlandesgericht Schleswig*”). Nesse caso, o Tribunal pontuou que: “De acordo com o princípio da boa-fé (seção 242 do Código Civil Alemão), o Réu [Comprador] não pode deixar de invocar a falta de intenção de transferir o risco por parte do Autor [Vendedor], pois assim o permitiria afirmar um direito legal que ele teria adquirido por comportamento em violação do contrato” (*ibid.*, p. 6)

No original: “*Denn auf einen mangelnden Übergabewillen des Klägers könnte sich der Beklagte nach Treu und Glauben (§ 242 BGB) nicht berufen, weil er damit eine Rechtsposition geltend machen würde, die er durch vertragswidriges Verhalten erworben hätte.*”

No caso “*J. Garcia Carrión, S.A. v. Cruz & Cía., LDA*” (Espanha 2014), o Tribunal de Justiça de Badajoz (“*Audiencia Provincial de Badajoz*”) decidiu que: “A parte recorrente se queixa do silêncio da vendedora (...) mas, ao mesmo tempo, pretende que ao seu próprio silêncio (...) seja atribuído efeitos de aceitação tácita das amostras recebidas. Tal pretensão contraria as mais elementares regras da boa-fé que devem presidir as relações contratuais, pelo que concluímos, com a sentença de primeira instância, que de modo algum está comprovada a tão repetida aceitação ou conformidade com as amostras recebidas” (*ibid.*, pp. 3–4).

No original: “*La parte recurrente se queja del silencio de la vendedora (...) pero, a la vez, pretende que a su propio silencio (...) se le otorguen efectos de aceptación tácita de las muestras recibidas. Tal pretensión contraría las más elementales reglas de la buena fe que deben presidir las relaciones contractuales, por lo que, concluimos, con la sentencia de instancia, que en modo alguno consta acreditada la tan repetida aceptación o conformidad con las muestras recibidas.*”

Menciona-se também o caso “*Sunprojuice DK A/S v. San Sebastián S.C.A.*” (Espanha, 2007), no qual o Tribunal de Justiça de Madrid (“*Audiencia Provincial de Madrid*”) entendeu que a parte havia contrariado a boa-fé ao permanecer em silêncio ao receber a comunicação de 11 de fevereiro de 2004, que confirmava as características da mercadoria, e proceder à entrega de uma mercadoria que não se ajusta ao que foi acordado (*ibid.*, pp. 6-7).

A aplicação da boa-fé, contudo, não se mostra necessária nos casos em que as partes agem de maneira contraditória, violando as expectativas criadas pela contraparte. Isso porque, como visto, o princípio do “*venire contra factum proprium*” representa princípio geral da

No caso “*Design of pagers case*” (Bélgica, 2002) julgado pelo Tribunal de Justiça de Gante (“*Hof van Beroep Gent*”), decidiu-se que “Nas circunstâncias apresentadas, o Tribunal conclui que as partes de fato concordaram, em 13 de janeiro de 1998, em não prosseguir com o pedido feito pelo recorrente de 30.000 semáforos (...) Portanto, foi injusto que a apelante, em suas cartas registradas de 23 de março de 1998, exigisse que o intimado ainda adquirisse 30.000 semáforos. Tal comportamento é claramente incompatível com a regra de boa-fé, que deve ser sempre observada de acordo com o artigo 7, 1º da CISG (Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias) no comércio internacional, durante a aplicação e interpretação da Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias” (*ibid.*, p. 11).

No original: “*In de gegeven omstandigheden komt het Hof tot het besluit dat partijen op 13 januari 1998 inderdaad overeen zijn gekomen om de bestelling door geïntimeerde van 30.000 semafoons (...) Het was dan ook onterecht dat appellante in haar aangetekende brieven van 23 maart 1998 vorderde dat geïntimeerde toch nog 30.000 semafoons zou afnemen. Een dergelijke handelswijze is duidelijk onverzoenbaar met de regel van goede trouw, die toch overeenkomstig art. 7, 1e CISG in de internationale handel steeds dient te worden nageleefd bij de toepassing en uitleg van het Weens Koopverdrag.*”

No caso “*Walnut kernels case*” (Alemanha, 2016), o Tribunal de Justiça de Berlim (“*Kammergericht*”) aplicou a boa-fé para vedar comportamentos contratuais, decidindo que “Se os termos e condições já estiverem disponíveis anteriormente, é contrário à boa-fé o destinatário alegar que eles não foram enviados a ele simultaneamente com a conclusão de um contrato subsequente (*ibid.*, p. 2).

No original: “*Lagen die AGB bereits früher vor, widerspricht es Treu und Glauben, wenn sich der Empfänger darauf beruft, sie seien ihm nicht zugleich mit dem Abschluß eines Folgevertrages übersandt worden*”

No caso “*Dulces Luisi, S.A. de C.V. v. Seoul International Co. Ltd. et al.*” (México, 1998) a “Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México” (“*COMPROMEX*”) emitiu a seguinte opinião não vinculante: “Com estas ações, os dirigentes das empresas coreanas violaram um dos princípios orientadores do comércio internacional, previsto no artigo 7.º da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para a Venda Internacional de Mercadorias, do qual se conclui que as partes devem comportar-se de forma boa-fé e observar a lealdade comercial em todas as suas relações contratuais. (...) O dever de conduzir os negócios com boa-fé e lealdade no comércio internacional é de fundamental importância, uma vez que as partes contratantes são obrigadas a comportar-se de acordo com este princípio, pois limitá-lo ou excluí-lo implicaria ignorar um dos eixos que deveriam reger o comércio internacional” (*ibid.*, p. 1).

No original: “*Con dichas acciones los directivos de las empresas coreanas, violentaron uno de los principios rectores de comercio internacional, previsto en el artículo 7 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, del que se desprende que las partes deben de conducirse de acuerdo a la buena fe y observando lealtad negocial a lo largo de sus relaciones contractuales. (...) El deber de conducirse de buena fe y con lealtad en los negocios en el comercio internacional, es de importancia fundamental, ya que las partes contratantes están obligadas a conducirse conforme a este principio, pues limitarlo o excluirlo, implicaría desconocer uno de los ejes que deben regir en el comercio internacional.*”

No caso “*Clothing case*” (ICC, 1997), o Tribunal Arbitral constituído sob as regras da ICC decidiu que: “O Art. 7, parágrafo 1 da CISG estabelece: 'Na interpretação desta Convenção, deve-se considerar seu caráter internacional e a necessidade de promover uniformidade em sua aplicação e a observância da boa-fé no comércio internacional. O Demandante alega que o Demandado agiu de má-fé ao rescindir o contrato, pois em ocasiões anteriores, atrasos na entrega foram aceitos pelo Demandado... O Demandante parece sustentar que, com a rescisão, o Demandado violou o princípio da boa-fé expresso no Art. 7, parágrafo 1 da CISG. Este princípio também inclui a proibição do abuso de direito, em particular o conceito geral de *non conceit venire contra factum proprium*.”

No original: “*Art. 7 para. 1 CISG states: 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. Claimant maintains that Defendant has acted in bad faith when terminating the agreement because, on earlier occasions, delayed delivery has been accepted by Defendant... Claimant appears to maintain that with its termination Defendant has violated the principle of bona fide as expressed in Art. 7 para. 1 CISG. This principle also includes the prohibition of abuse of right, in particular the general concept non conceit venire contra factum proprium.*”

Convenção, não sendo necessário recorrer a um princípio controverso como a boa-fé (Sim, 2001, p. 31).

Isso foi reconhecido no caso “*Cold-rolled metal sheets case I*” (VIAC, 1994), procedimento arbitral administrado pelo Centro de Arbitragem Internacional de Viena da Câmara Federal de Economia da Áustria (“*Vienna International Arbitral Centre of the Austrian Federal Economic Chamber*” ou “VIAC”) no qual o árbitro único também vedou o comportamento contraditório da parte. A vedação, contudo, não se baseou no princípio da boa-fé, mas no princípio do “*venire contra factum proprium*”. Nesse caso, as partes concluíram um contrato para a venda de chapas de metal laminadas. Por meio do contrato, estabeleceram que o aviso de não conformidade deveria ser enviado pelo comprador no máximo dois meses após a entrega. Assim que recebeu as duas primeiras entregas, o comprador vendeu as mercadorias para uma empresa belga, que as enviou para um fabricante português. O fabricante, por sua vez, constatou que as chapas de metal estavam defeituosas e recusou-se a aceitar o restante.

Passados seis meses da constatação dos defeitos, o comprador enviou ao vendedor um aviso de não conformidade das mercadorias. Após receber a notificação, o vendedor continuou a pedir ao comprador que fornecesse informações sobre a situação das reclamações e prosseguiu com as negociações para chegar a um acordo. Posteriormente, contudo, o vendedor se recusou a indenizar o comprador, alegando que o aviso não foi dado a tempo.

Nesse cenário, o comprador iniciou procedimento arbitral requerendo indenização pelas perdas e danos. Com relação ao argumento de que o direito de alegar a não conformidade tinha sido perdido, o comprador argumentou que as partes implicitamente derogaram o prazo para a notificação ao discutirem conjuntamente sua resolução legal.

O árbitro único constatou que o comprador, de fato, não havia cumprido o prazo para o envio do aviso de não conformidade. Contudo, entendeu que o vendedor estava impedido de levantar essa defesa, uma vez que suas condutas levaram o comprador a acreditar que ele não a levantaria. Nesse cenário, o árbitro único, o Professor Michael Joachim Bonell pontuou que:

A CISG menciona expressamente no Artigo 7(1) a exigência da observância da boa-fé no comércio internacional. O significado exato a ser atribuído ao princípio geral da boa-fé no âmbito da Convenção pode ser objeto de disputa (...) No entanto, pelo menos o princípio da *estoppel* ou, para usar outra expressão, a proibição do *venire contra factum proprium*, que representa uma aplicação especial do princípio geral da boa-fé, pode, sem dúvida, ser considerado como um dos 'princípios gerais nos quais a Convenção se baseia', que, segundo o Artigo 7(2) da CISG, pode ser invocado para resolver a questão de uma possível perda da defesa do aviso tardio, não expressamente resolvida na Convenção (*ibid.*).⁷¹

⁷¹ No original: “*The CISG expressly mentions in Article 7(1) the requirement of the observance of good faith in international trade. The exact significance to be attached to the general principle of good faith within the scope*

Verifica-se que o árbitro evitou o emprego direto do princípio da boa-fé em razão da sua aplicação controversa, aplicando, por outro lado, o princípio do “*venire contra factum proprium*”, mais específico e amplamente aceito como um princípio geral da Convenção.

Além de vedar o comportamento contraditório, a boa-fé também foi aplicada para limitar o exercício de direitos previstos pela Convenção. No caso “*BMW 3 Series case*” (Alemanha, 1995), as partes celebraram um contrato para a compra de onze carros. Cinco desses carros estavam prontos para entrega em agosto e os outros seis em outubro. No entanto, o comprador não conseguiu receber os carros devido a flutuações extremas na moeda e pediu ao vendedor que adiasse a entrega até que a situação voltasse ao normal. Dois anos e meio depois, o comprador requereu indenização pela não entrega. O argumento do comprador era de que a falha do vendedor em entregar os carros quando ele desejava constituía uma violação fundamental do contrato.

O Tribunal de Munique (“*Oberlandesgericht München*”), entendeu que o comprador não poderia rescindir o contrato dois anos e meio após o evento, uma vez que tal conduta violaria o princípio da boa-fé, previsto no artigo 7(1) da CISG.

A invocação da boa-fé, contudo, não se mostra necessária nesse caso. Isso porque, a CISG dá clara importância ao exercício oportuno dos direitos legais. Como exemplo, o artigo 49(2), impede que o comprador que recebeu as mercadorias rescinda o contrato se ele não o fizer em um prazo razoável e, em qualquer caso, após ele saber ou deveria saber da violação. De maneira semelhante, nos casos em que o vendedor entregou mercadorias não conformes ou mercadorias sujeitas a reclamações de terceiros, os artigos 39 e 43 exigem que o comprador exerça seus remédios em um prazo razoável após ele saber ou após o momento em que ele deveria ter conhecimento da violação. O Tribunal poderia, portanto, ter aplicado, por analogia, as referidas disposições e concluído que a CISG não poderia ter pretendido um resultado diferente em casos envolvendo outras variedades de violação (Sim, 2001, p. 29). Ou seja, seria possível resolver a questão, chegando ao mesmo resultado, sem recorrer ao conceito da boa-fé, mas baseando-se em dispositivos análogos da CISG.

No caso “*Used Car Case I*” (Alemanha, 1996), a boa-fé também foi empregada como barreira para o exercício de soluções legais. No caso, o vendedor, revendedor de carros,

of the Convention may be disputed (...). However, at the least the principle of estoppel or, to use another expression, the prohibition of venire contra factum proprium, which represents a special application of the general principle of good faith, may without doubt be seen as one of the 'general principles on which the Convention is based', which according to Article 7(2) of the CISG may be invoked to solve the question of a possible forfeiture of the defence of late notice, not expressly settled in the Convention”

Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-june-15-1994-translation-available-0>. Acesso em: 08 jun. 2024.

vendeu veículo usado para o comprador, que também atuava no ramo automobilístico. Os documentos indicavam que o carro tinha sido licenciado pela primeira vez em 1992 e tinha baixa quilometragem no odômetro. O contrato de venda excluía qualquer garantia. Posteriormente, o autor vendeu o carro para um cliente, que descobriu que o carro foi licenciado pela primeira vez em 1990 e tinha uma quilometragem real muito maior. O comprador buscou, então, ser indenizado pelo vendedor. Em defesa, o vendedor invocou o artigo 35(3) da CISG, alegando que não era responsável pela desconformidade, pois, no momento da conclusão do contrato, o comprador, na condição de revendedor de carros, não podia ignorar os defeitos.

O Tribunal de Justiça de Colônia ("*Oberlandesgericht Köln*") decidiu que o vendedor não poderia se valer do artigo 35(3) da CISG, pois agiu fraudulentamente. Assim, referindo-se aos princípios gerais incorporados nos artigos 40 e 7(1) da CISG, concluiu-se que um vendedor fraudulento não pode invocar o artigo 35(3) da CISG.

Além disso, em decisões judiciais, especialmente dos Estados Unidos da América, foi notada a invocação da boa-fé para justificar a violação do “pacto implícito de boa-fé e negociação justa” (“*breach of the implied covenant of good faith and fair dealing*”). Como visto, a figura, amplamente reconhecida pelas cortes estatais estadunidenses, impõe uma obrigação às partes de agir de boa-fé e tratar de maneira justa as outras partes do contrato, mesmo que esse dever não esteja especificamente declarado no acordo. O conceito fornece aos juízes uma base legal para preencher lacunas, bem como para restringir o comportamento contrário à boa-fé. Nos casos em que há quebra desses deveres implícitos, surge pretensão indenizatória contratual à parte prejudicada.

No caso “*Shagrow Telecom Tech Co. Ltd. v. Gentec Enterprises, Inc.*” (Estados Unidos da América, 2014), o Tribunal Distrital dos EUA para o Distrito Central da Califórnia (“*U.S. District Court for the Central District of California*”), decidiu que:

De acordo com a CISG: “Na interpretação desta Convenção ter-se-ão em conta o seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade de sua aplicação, bem como de assegurar o respeito à boa-fé no comércio internacional.” Essa linguagem indica que a CISG pretendia que existisse um pacto implícito de boa-fé e tratamento justo nos contratos que ela rege.⁷² (*ibid.*, pp. 3-4)

⁷² No original: “*The CISG states: «In the interpretation of [CISG], 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.» CISG, 15 U.S.C. app., art. 7(1). This language indicates that the CISG intended for an implied covenant of good faith and fair dealing to exist in contracts over which it governs.*”

Apesar de decidir que a boa-fé inclui uma causa de ação por violação do pacto implícito de boa-fé, concluiu que não restou demonstrado, no caso concreto, essa quebra.⁷³

No caso “*Busrel Inc. v. Dotton et al.*” (Estados Unidos da América, 2022), o Tribunal Distrital dos Estados Unidos para o Distrito Oeste de Nova York (“*U.S District Court For The Western District Of New York*”) também entendeu que a CISG fornece uma causa de ação por violação do pacto implícito de boa-fé,⁷⁴ mas concluiu que a Convenção não prevê a forma como a questão deve ser resolvida, motivo pelo qual recorreu à lei doméstica, nesse caso, a lei de Nova York.⁷⁵

Por sua vez, ao decidir sobre a aplicabilidade da CISG, no caso “*Eligere Carpet & Rugs, LLC et al. v. Filature Lemieux, Inc.*” (Estados Unidos da América, 2013), o Tribunal Distrital dos Estados Unidos para o Distrito Norte da Geórgia (“*U.S. District Court for the Northern District of Georgia*”) concluiu que:

(...) as seguintes reivindicações estão dentro do escopo da CISG e são preemptivas:
(1) a segunda acusação, que contém uma reivindicação por violação de contrato e

⁷³ A mesma conclusão foi alcançada no caso “*Gramercy Holdings I, LLC v. Matec S.r.l. et al.*” (Estados Unidos da América, 2023), julgado pelo Tribunal Distrital de Nova Iorque (“*U.S. District Court for the Southern District of New York*”).

⁷⁴ Segundo o Tribunal: “O Artigo 7(1) da CISG dispõe: 'Na interpretação desta Convenção ter-se-ão em conta seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade de sua aplicação, bem como de assegurar o respeito à boa-fé no comércio internacional' Os tribunais federais interpretaram o Artigo 7(1) como fornecendo uma causa de ação por violação do pacto implícito de boa-fé e fair dealing. Veja, por exemplo, *E. Concrete Materials, Inc. v. Jamer Materials Ltd.*, 2019 WL 6734511, em *7 (D.N.J. 25 de outubro de 2019) (observando que 'o demandante poderia corretamente alegar tal reivindicação [por violação do pacto implícito de boa-fé e tratamento justo] sob o Artigo 7(1) da CISG ou sob a lei de Nova Jersey'); *Shagrow Telecom Tech Co. Ltd. v. Gentec Enters., Inc.*, 2014 WL 12688419, em *3 (C.D. Cal. 28 de fevereiro de 2014) (concluindo que 'a linguagem [do Artigo 7(1)] indica que a CISG pretendia que existisse um pacto implícito de boa-fé e tratamento justo nos contratos que ela rege')” (*ibid.*, pp. 12–13).

No original: “*Article 7(1) of the CISG. provides: «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.» Federal courts have interpreted Article 7(1) as providing a cause of action for breach of the implied covenant of good faith and fair dealing. See, e.g., E. Concrete Materials, Inc. v. Jamer Materials Ltd., 2019 WL 6734511, at *7 (D.N.J. Oct. 25, 2019) (noting that «plaintiff could properly assert such claim [for breach of the implied covenant of good faith and fair dealing] under either Article 7(1) of the CISG or New Jersey law»); Shagrow Telecom Tech Co. Ltd. v. Gentec Enters., Inc., 2014 WL 12688419, at *3 (C.D. Cal. Feb. 28, 2014) (finding that the «language [of Article 7(1)] indicates that the CISG intended for an implied covenant of good faith and fair dealing to exist in contracts over which it governs»)”*

⁷⁵ Para o Tribunal, como a “CISG não fornece outras orientações sobre a observância da boa-fé no comércio internacional, ela não resolve expressamente a questão de como um pacto implícito de boa-fé e tratamento justo pode ser violado sob a CISG. Na ausência de orientações adicionais dos princípios gerais da CISG (...) um tribunal distrital federal (...) determina a 'lei aplicável em virtude das regras de direito internacional privado' por referência às regras de escolha de lei do estado do foro.”

No original: “*Because the CISG provides no other guidance on observing good faith in international trade, it does not «expressly settle» the issue of how an implied covenant of good faith and fair dealing may be breached under the CISG. In the absence of additional guidance from the CISG’s «general principles» on this subject, see, e.g., CISG art. 8 (discussing how to interpret the parties’ intent); CISG art. 10 (providing that contracts need not be in writing), a federal district court sitting in diversity determines the «law applicable by virtue of the rules of private international law» by reference to the forum state’s choice of law rules.”* (*ibid.*, p. 13).

violação do dever de boa-fé e fair dealing (...). A CISG contém disposições que abordam todas essas questões.⁷⁶ (*ibid.*, pp. 8-9)

Como a decisão versava apenas sobre a aplicabilidade da CISG, a questão acerca da forma de resolução da controvérsia não foi abordada a fundo.

De maneira diversa, no caso “*THI Medical, S.A.C. v. Filmore Management Trading, LLC et al.*” (Estados Unidos da América, 2023), entendeu-se que a quebra de deveres de boa-fé não é abarcada pela Convenção. No caso, uma empresa estadunidense firmou um contrato para a venda de máscaras médicas do modelo “3M” para uma empresa atacadista peruana. A vendedora havia fornecido um certificado que atestava que as máscaras eram autênticas e cumpriam com as exigências regulatórias. Ao receber as mercadorias, contudo, o comprador observou que as máscaras eram falsificadas. Uma agência governamental peruana apreendeu as máscaras e iniciou procedimentos administrativos contra a empresa. A compradora ajuizou, então, uma ação alegando a violação da obrigação implícita de boa-fé e tratamento justo por parte da vendedora.

Ao analisar a questão, o Tribunal Distrital dos EUA para o Distrito Sul da Flórida (“*U.S. District Court for the Southern District of Florida*”):

(...) duvidamos fortemente que a THI (compradora) possa recorrer a uma teoria de responsabilidade puramente doméstica para obter reparações por uma suposta violação de um acordo regido pela CISG. Conforme detalhado acima, a Convenção prevê o tipo de questão levantada pela venda dessas máscaras e fornece um processo antecipado para que o comprador inspecione e aprove a venda de mercadorias antes da entrega.⁷⁷ (*ibid.*, p. 6)

Assim, o Tribunal considerou que não seria possível importar um conceito doméstico como a quebra do “*implied covenant of good faith*” a contratos regidos pela CISG.

No caso “*Adamus HT Sp. Z.o.o. v. Int'l Inventory Management*” (SCC, 2012), por sua vez, o Tribunal Arbitral constituído sob as regras do “*Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce*” (“SCC”) concluiu que houve uma violação do pacto implícito de boa-fé e que a questão é regulada pela CISG. Neste caso, a vendedora, uma empresa polonesa, requereu a declaração de rescisão contratual em razão da quebra do pacto implícito de boa-fé, dentre outros motivos. Como fundamento, a compradora argumentou que a vendedora havia oferecido produtos aos seus clientes, competindo, dessa forma, com compradora.

⁷⁶ No original: “*The Court finds that the following state law claims in the Amended Complaint fall within the scope of the CISG and are preempted: (1) count two, which contains a claim for breach of contract and breach of the duty of good faith and fair dealing; s. The CISG contains provisions addressing all of those issues.*”

⁷⁷ No original: “*we strongly doubt that THI could resort to a purely domestic theory of liability to obtain remedies for a purported breach of a CIGSA-governed agreement. As detailed above, the Convention foresees the type of issue raised by the sale of these masks and provides an anticipatory process for a buyer to inspect and approve the sale of goods prior to delivery.*”

O Tribunal concluiu que “a conduta da vendedora constituía uma violação do acordo comercial, das éticas comerciais e da boa-fé e tratamento justo”⁷⁸ (*ibid.*, p. 37). Considerando esse e outros fatos apontados pela compradora, o Tribunal pontuou que embora a vendedora não tenha cometido uma única violação fundamental, cometeu várias violações não fundamentais, motivo pelo qual declarou o contrato rescindido.

Outros tribunais também reconheceram a existência de um direito de rescisão contratual pela quebra dos deveres de boa-fé. No caso “*MITEC Automotive AG v. Ford Motor Company*” (Alemanha, 2015), conforme o resumo produzido pela UNCITRAL, o Tribunal de Justiça de Jena (“*Oberlandesgericht Jena*”) decidiu que “a boa-fé constitui um princípio geral subjacente à CISG e, assim, (...) uma violação do princípio '*venire contra factum proprium*' pode dar origem a uma violação do dever nos termos do artigo 25 do CISG e a uma obrigação de indenizar”⁷⁹ (*ibid.*, p. 1).

Como pode se verificar, a questão é significativamente influenciada pelo direito doméstico, em especial, o direito estadunidense, que reconhece o instituto da violação do contrato pela quebra de deveres de boa-fé. Considerando esse conceito, as cortes estatais tendem a reconhecer a sua aplicação com base no artigo 7(1), ainda que o dispositivo não trate da boa-fé como regra aplicável ao contrato e aos contratantes.

Além da influência do direito doméstico, a questão também não é uniformemente aplicada, uma vez que certas cortes entendem que a matéria pode ser resolvida pela CISG, enquanto outras recorrem às leis internas. Essa falta de neutralidade e uniformidade na aplicação da boa-fé gera incerteza aos contratantes, desviando dos objetivos centrais da CISG.

Por fim, menciona-se a aplicação da boa-fé para sancionar condutas processuais consideradas abusivas. No caso “*BRI Production Bonaventure S.a.r.l. v. Pan African Export*” (França, 1995), um vendedor francês, fabricante de jeans, celebrou um contrato para a venda de mercadorias com um comprador baseado nos Estados Unidos da América. Foi especificado que os jeans adquiridos seriam enviados para a América do Sul e África. Tanto durante as negociações que precederam o contrato como durante o acompanhamento da sua execução, o vendedor exigiu repetidamente, prova do destino das mercadorias vendidas. Após a segunda entrega das mercadorias, foi constatado que os jeans foram enviados para a Espanha. Nesse

⁷⁸ No original: “*Adamus has shown that UM competed with Adamus by offering Adamus' customers products competing with Adamus. This is a breach against the Commercial Agreement, against good business ethics and against good faith and fair dealing.*”

⁷⁹ No original: “*(...) ruled that good faith formed a general principle underlying the CISG (see art. 7(2) CISG) and thus noted that a violation of the principle '*venire contra factum proprium*' may give rise to a breach of duty under article 25 of the CISG and an obligation to pay damages.*”

cenário, o vendedor se recusou a manter a relação comercial, o que levou o comprador a ajuizar uma ação judicial.

O Tribunal de Justiça de Grenoble (“*Cour d’appel de Grenoble*”) entendeu que a atitude do comprador constituiu uma violação fundamental do contrato na acepção do artigo 25 da CISG, o que lhe daria o direito de declarar o contrato rescindido. Além disso, considerou que o comportamento da vendedora seria “contrário ao princípio de boa-fé no comércio internacional, conforme estabelecido pelo artigo 7º da Convenção de Viena” (*ibid.*, p. 6). O Tribunal entendeu que essa conduta, agravada pela posição judicial adotada pela autora, caracterizaria abuso de procedimento, motivo pelo qual condenou a empresa estadunidense a pagar uma indenização de 10.000 francos franceses. Ou seja, aplicou-se a boa-fé para sancionar o comportamento processual abusivo.⁸⁰

A decisão, contudo, deixou de observar que a CISG regula apenas questões de direito contratual, não sendo aplicável a matérias de processo civil. Questões envolvendo abuso do processo, portanto, não poderiam ser resolvidas por meio de artigos da Convenção. Isso não significa, entretanto, que o Tribunal não poderia ter concedido danos por abuso de processo. Apenas deveria ter feito isso sob as regras do processo civil doméstico, e não da CISG (Sim, 2001). Trata-se de exemplo onde a boa-fé foi utilizada de maneira excessivamente ampliada, permitindo interpretações não uniformes do princípio.

Em suma, verifica-se que o princípio da boa-fé tem sido amplamente empregado pelas cortes estatais e tribunais arbitrais para sancionar o comportamento contratual. Aplica-se o princípio para vedar o comportamento contraditório, regra abrangida pelo princípio geral do “*venire contra factum proprium*”, para justificar a perda de direitos em razão do decurso do tempo e até mesmo para sancionar condutas processuais abusivas. Além disso, verifica-se a menção, especialmente nos precedentes estadunidenses, da quebra do pacto implícito de boa-fé. Há, portanto, uma clara ampliação do princípio, indo além da redação do artigo 7(1) e funcionando como norma de correção e de respeito às legítimas expectativas dos contratantes.

5 CONCLUSÃO

O conceito de boa-fé objetiva, por sua própria natureza, não é passível de definição apriorística. Como cláusula geral, a especificação de seu conteúdo depende do contexto no qual é empregado. Por consequência, sua aplicação é sempre influenciada pela cultura sócio-jurídica na qual se insere.

⁸⁰ Decisão semelhante foi proferida pelo Tribunal de Justiça de Arnhem (“*Gerechtshof Arnhem*”) no caso “*Sluiter Ellwood II V.o.f. v. Blumenerdenwerk Stender GmbH*” (Países Baixos, 2006).

Como visto, países da tradição romano-germânica tendem a dar lugar de destaque à boa-fé objetiva. Em especial, observa-se a aplicação da boa-fé como fonte de deveres anexos, a exemplo dos deveres de informação, cooperação e proteção. Além disso, o princípio funciona para vedar comportamentos desleais e abusivos. Também desempenha função hermenêutica, atuando na interpretação contratual. Contudo, ainda que esses países tendam a adotar o princípio da boa-fé de maneira ampliada, não há, dentre os países desse sistema, uma uniformidade de entendimentos acerca das funções desse princípio. A França, por exemplo, possui certa resistência às concepções maximalistas do princípio, adotando, assim, uma posição mais conservadora do que aquela adotada na Alemanha e no Brasil.

O sistema de tradição anglo-saxã, por sua vez, tende a se opor a conceitos tão amplos como a boa-fé. A questão, contudo, não é uniformemente compreendida entre os países analisados. Enquanto a Inglaterra nega a existência de um princípio da boa-fé, a Austrália tem desenvolvido e adotado o princípio gradualmente. De outro lado, os Estados Unidos reconhece legalmente a sua aplicação. No entanto, ainda que diverjam quanto à adoção ou não da boa-fé, os países analisados reconhecem institutos geralmente atribuídos ao princípio, como o “*estoppel*”, que veda o comportamento contraditório dos contratantes, e o dever de cooperação entre as partes.

O que se verifica é que a compreensão e a aplicação da boa-fé varia não apenas entre os diferentes sistemas, mas também entre países da mesma tradição jurídica. Contudo, soluções específicas, geralmente relacionadas à boa-fé, são reconhecidas por ambos os sistemas jurídicos.

Conforme exposto, em razão da vagueza conceitual que envolve o princípio da boa-fé, a questão representou ponto de divergência entre os redatores da CISG. Após extensas discussões, decidiu-se restringir a aplicação do princípio à função de interpretação da Convenção. A decisão buscou evitar o uso de um termo impreciso, que poderia ser influenciado pelas tradições legais dos países que o aplicassem. Nesse cenário, surgiu o artigo 7(1).

Apesar de não prever expressamente a boa-fé como princípio aplicável ao contrato e aos contratantes, parte da doutrina defende sua aplicação de maneira ampliada, seja por meio do próprio parágrafo primeiro do artigo 7º, seja por meio do seu parágrafo segundo.

Na prática, a sua aplicação também tem sido ampliada pelas cortes estatais e tribunais arbitrais. Diversas decisões reconheceram a possibilidade de interpretação contratual com base no princípio da boa-fé. Nesse contexto, invoca-se a boa-fé como justificativa para a

consideração da legítima expectativa criada pelas condutas das partes, hipótese, contudo, que já é expressamente prevista pelo artigo 8º.

Além disso, a boa-fé tem sido aplicada pelos tribunais para justificar a existência de deveres laterais de conduta, em especial, o dever de cooperação e de informação sobre questões essenciais para a execução contratual. Contudo, como mencionado, dentre os princípios gerais da Convenção, reconhece-se a existência de deveres específicos de cooperação e de informação nos casos em que a conduta das partes se mostra necessária ao atingimento do fim contratual. Nessas situações, portanto, não seria necessário recorrer à boa-fé.

Por fim, a boa-fé também é reconhecida em sua função corretora, funcionando, principalmente, para vedar comportamentos contraditórios e abusivos. Nesse sentido, também, verifica-se a possibilidade de aplicação de princípios mais específicos, como o “*venire contra factum proprium*” — vedação amplamente reconhecida como princípio geral da CISG. Além disso, especialmente em cortes estadunidenses, verificou-se a aplicação do instituto da quebra do contrato pela violação do pacto implícito de boa-fé. A questão, significativamente influenciada pelo direito doméstico dos Estados Unidos, é abordada de maneira diversa entre os tribunais, causando incerteza quanto a sua aplicação.

Em suma, o que se observa, por meio dos casos analisados, é que a função da boa-fé tem sido ampliada pelas cortes estatais e tribunais arbitrais, que empregam o princípio ao contrato e aos contratantes. Contudo, sua ampliação é geralmente utilizada para justificar decisões que poderiam ser enquadradas dentro de outros princípios, mais específicos, e menos controversos.

Nesse cenário, entende-se que o desenvolvimento de soluções fragmentadas atende melhor aos objetivos da Convenção. Isso porque, considerando as variadas interpretações da boa-fé nos diferentes sistemas jurídicos, a utilização desse princípio de maneira vaga e desconectada de funções mais específicas, facilita a aplicação de conceitos domésticos. Assim, a interpretação ampliada do princípio, além de ir de encontro ao compromisso atingido pelos redatores da Convenção, ameaça seus principais objetivos, quais sejam o da neutralidade e da uniformidade. Além disso, aumenta os custos envolvidos nas negociações, uma vez que aumenta a imprevisibilidade aos contratantes.

Por outro lado, ao restringir a boa-fé à função de interpretação da Convenção e aplicar princípios mais específicos — como o dever de informar, de mitigar as próprias perdas e de cooperar, por exemplo — diminui-se a possibilidade de interpretações domésticas não uniformes.

A conclusão, contudo, não diverge substancialmente da forma como a CISG tem sido aplicada pelos tribunais. Como visto, as decisões analisadas, apesar de ampliarem a função da boa-fé, poderiam, em sua maioria, alcançar o mesmo resultado por meio de outros princípios da Convenção.

Entende-se que a adoção de comportamentos honestos, segundo a finalidade do contrato firmado, representa expectativa fundamental para o funcionamento do comércio internacional. Devem os contratantes, portanto, comportarem-se de modo a não prejudicar a outra parte, salvaguardando os seus interesses. Esse objetivo, contudo, pode ser atingido por meio de princípios específicos da própria Convenção, sem ser necessário recorrer a noções mais amplas e controversas como a boa-fé. Dessa forma, permite-se atingir decisões satisfatórias, ao mesmo tempo em que se garante o alcance dos objetivos da CISG.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABDULLAH, Nurhidayah Binti. **An Empirical Analysis of the Status of Good Faith in Contractual Performance: The Australian Experience**. 2015. 396 f. Tese (Doutorado) - Curso de Filosofia, The University Of Sydney Business School, Sydney, 2015. Disponível em: <https://ses.library.usyd.edu.au/handle/2123/13880>. Acesso em: 30 maio 2024.
- ALEMANHA. **Bürgerliches Gesetzbuch**, 18 ago. 1896. Disponível em: <https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/BJNR001950896.html>. Acesso em 16 de jun. 2024
- ANDERSEN, Camilla Baasch. Good Faith? Good Grief! **International Trade And Business Law Review**, [s. l], n. 17, p. 310–321, 19 out. 2015. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=2675008>. Acesso em: 31 maio 2024.
- BENETI, Ana Carolina Aguiar. **CISG — Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, como legislação uniforme, e sua correlação com as regras de Direito Internacional Privado Brasileiras**. 2021. 295 f. Tese (Doutorado) — Curso de Direito, Faculdade de Direito, Universidade de São Paul, São Paulo, 2021. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2135/tde-21072022-103010/publico/597618DIO.pdf>. Acesso em: 11 jun. 2024.
- BRASIL. Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014: **promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias - Uncitral**, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm. Acesso em: 15 abr. 2024.
- BRASIL. Lei nº 556, de 25 de junho de 1850. **Código Comercial**. Rio de Janeiro, RJ, 01 jul. 1850. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lim/lim556.htm. Acesso em: 16 jun. 2024.
- BRASIL. Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. **Código de Defesa do Consumidor**. Brasília, DF, 11 set. 1990. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078compilado.htm. Acesso em: 16 jun. 2024.
- BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law**. Milão: Giuffrè Editore, 1987. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/bianca-bonell-commentary-international-sales-law-1>. Acesso em: 02 jun. 2024.
- CORDEIRO, António Manuel da Rocha e Menezes. **Da boa-fé no direito civil**. 5. ed. Coimbra: Edições Almedina, 2013.
- CISG Advisory Council. 2024. Disponível em: <https://cisgac.com/about-us/cisg-advisory-council-bylaws/>. Acesso em: 31 maio 2024.
- COURDIER-CUISINIER, Anne Sylvie. **Le solidarisme contractuel**. Paris: Litec, 2006.
- DEMOGUE, René. **Traité des obligations en général**. Paris: Paris, A. Rousseau, 1931.

- DORE, Isaak I.; DEFRANCO, James E. A Comparison of the Non-Substantive Provisions of the UNCITRAL Convention on the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code. **Harvard International Law Journal**, Boston, v. 23, n. 1, p. 49-67, 1982. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/scholarly-writings/comparison-non-substantive-provisions-uncitral-convention-international-sale#iii>. Acesso em: 11 jun. 2024.
- ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. **Restatement (Second) Of Contracts**. Filadélfia, 1981.
- ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. **Uniform Commercial Code**. Washington, 1952.
- ENDERLEIN, Fritz; MASKOW, Dietrich. **International Sales Law**. Nova York: Oceana Publications., 1992. Disponível em: https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/enderlein.html#art07. Acesso em: 31 maio 2024.
- FACULTY OF LAW OF THE UNIVERSITY OF BASEL (ed.). **CISG-Online**. Disponível em: <https://cisg-online.org/home>. Acesso em: 14 jun. 2024.
- FARNSWORTH, Allan. Good Faith Performance and Commercial Reasonableness under the Uniform Commercial Code. **University Of Chicago Law Review**, Chicago, v. 30, n. 4, p. 666-679, 1963. Disponível em: <https://chicagounbound.uchicago.edu/uclrev/vol30/iss4/3>. Acesso em: 12 jun. 2024.
- FELEMEGAS, John (ed.). **An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law**. New York: Cambridge University Press, 2007.
- FERRARI, Franco; FLECHTNER, Harry; BRAND, Ronald A. **The Draft UNCITRAL Digest and Beyond: cases, analysis and unresolved issues in the u.n. sales convention**. Munique: Sellier. European Law Publishers, 2004.
- FERRARI, Franco. Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law. **Georgia Journal Of International & Comparative Law**, Athens, v. 24, n. 2, p. 183-228, 1994. Disponível em: <https://digitalcommons.law.uga.edu/gjicl/vol24/iss2/2/>. Acesso em: 31 maio 2024.
- FLECHTNER, Harry M. **Honnold's Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention**. 5. ed. Deventer: Kluwer Law International, 2021.
- FLOURS, Jacques; AUBERT, Jean-Luc. **Les obligations, l'acte juridique**. 6. ed. [S.L]: A. Colin, 1994.
- FORGIONI, Paula A. **Contratos Empresariais: teoria geral e aplicação**. 8. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2023.
- FRANÇA. **Ordonnance N° 2016-131 Du 10 Février 2016 Portant Réforme Du Droit Des Contrats, Du Régime Général Et de La Preuve Des Obligations Réforme Du Droit Des Contrats, Du Régime Général Et de La Preuve Des Obligations**. Paris, Disponível

em: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGIARTI000032006591/2016-10-01/>. Acesso em: 30 maio 2024.

GILLETTE, Clayton; WALT, Steven D. **The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: theory and practice**. 2. ed. New York: Cambridge University Press, 2016.

GOMES, Orlando. **Contratos**. 28 ed. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2022. E-book. ISBN 9786559645640. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559645640> Acesso em: 11 jun. 2024.

HESSELINK, Martijn W. The Concept of Good Faith. In: HARTKAMP, Arthur et al (ed.). **Towards a European Civil Code**. 2. ed. Londres: Kluwer Law International, 2002. p. 192-223.

HUBER, Peter. Der Inhalt des Schuldverhältnisses. In: MARTINEK, Michael; SELLIER, Patrick (ed.). **J. von Staudingers Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einföhrungsgesetz und Nebengesetzen Eckpfeiler des Zivilrechts**. Berlin: Dr. Arthur L. Sellier & Co. – Walter de Gruyter GmbH & Co. Kg, 2008. p. 124-158.

JUNQUEIRA DE AZEVEDO, Antonio. **Insuficiências, deficiências e desatualização do projeto de código civil na questão da boa-fé objetiva nos contratos**. Revista Trimestral de Direito Civil, v. 1, n. ja/mar. 2000, p. 3-12, 2000. Acesso em: 30 maio 2024.

KASTELY, Amy H. Unification and Community: a rhetorical analysis of the united nations sales convention. **Northwestern Journal Of International Law And Business**, Illinois, v. 8, n. 3, p. 574-622, 1988. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/kastely-amy-h-us-0>. Acesso em: 11 jun. 2024.

KLEIN, John. Good faith in international transactions. **The Liverpool Law Review**, [S.L.], v. 15, n. 2, p. 115-141, 1993. Springer Science and Business Media LLC. <http://dx.doi.org/10.1007/bf01079916>.

KONERU, Phanesh. The International Interpretation of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: an approach based on general principles. **Minnesota Journal Of Global Trade**, Minnesota, v. 6, p. 105–152, 1997. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/international-interpretation-un-convention-contracts-international-sale-goods>. Acesso em: 11 jun. 2024.

KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): a commentary**. 2. ed. Munique: Verlag C. H. Beck Ohg, 2018.

LARENZ, Karl. **Metodologia da Ciência do Direito**. 3. ed. Lisboa: Fundação Clouste Gulbenkian, 1997.

LOOKOFSKY, Joseph. **Understanding the CISG**. 6. ed. Deventer: Kluwer Law International, 2022.

MAGNUS, Ulrich. **General Principles of UN-Sales Law**: Köt's criticism of international uniform law. In: KLAPPER, Martins. *International Trade & Business Law Annual*. Londres: Routledge-Cavendish, 1997. p. 33-56.

MAGNUS, Ulrich. Tracing Methodology in the CISG: dogmatic foundations. In: JANSSEN, André; MEYER, Olaf. **CISG Methodology**. [S.L.]: Otto Schmidt/De Gruyter European Law Pub, 2009. p. 34-59.

MIRANDA, Francisco Cavalcanti Pontes de. **Tratado de Direito Privado**. Parte Especial. Tomo XXXVIII. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

MUÑOZ, Edgardo; MOSER, Luiz Gustavo Meira. A Adesão do Brasil à CISG: consequências para o comércio na china e américa latina. **Revista Brasileira de Arbitragem**, Porto Alegre, v. 9, n. 34, p. 52-71, jun. 2012. Disponível em: <https://www.kluwerarbitration.com>. Acesso em: 11 jun. 2024.

MURPHY, Maureen T. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: creating uniformity in international sales law. **Fordham International Law Journal**, Nova York, v. 12, p. 727-750, 1989. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/united-nations-convention-contracts-international-sale-goods-creating-uniformity>. Acesso em: 11 jun. 2024.

NEUMANN, Thomas. **The Duty to Cooperate in International Sales**: the scope and role of article 80 CISG. Munique: Sellier European Law Publishers, 2012. Disponível em: https://vbn.aau.dk/ws/portalfiles/portal/332540356/Neumann_The_Duty_to_Cooperate_in_International_Sales.pdf. Acesso em: 08 jun. 2024.

NEUMANN, Thomas. The Roots and Fruits of Good Faith in Domestic Court Practice. **Pace International Law Review**, [S.L.], v. 31, n. 1, p. 59, 29 mar. 2019. Pace University Press. <http://dx.doi.org/10.58948/2331-3536.1380>.

POTHIER, Robert-Joseph. **Traité des Obligations**. Paris: Librairie de L'Oeuvre de Saint Paul, 1883, I, 29

REINO UNIDO. An Act to make new provision about insurance contracts; to amend the Third Parties (Rights against Insurers) Act 2010 in relation to the insured persons to whom that Act applies; and for connected purposes. **Insurance Act 2015**. Westminster, Londres, Disponível em: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2015/4/introduction>. Acesso em: 30 maio 2024.

SCHLECHTRIEM, Peter. Good Faith in German Law and in International Uniform Laws. In: CENTRO DI STUDI E RICERCHE DI DIRITTO COMPARATO E STRANIERO. **Saggi, Conferenze e Semminari**. Roma: Centro di Studi e Ricerche di Diritto Comparato e Straniero, 1997. v. 24, p. 5; Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/schlechtriem-peter-germany-67>. Acesso em: 11 jun. 2024

SCHREIBER, Anderson. **A Proibição de Comportamento Contraditório**, 4 ed. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2016. E-book. ISBN 9788597007152. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597007152> Acesso em: 11 jun. 2024.

SCHWENZER, Ingeborg; FOUNTOULAKIS, Christina. **International Sales Law**. Nova York: Routledge, 2007.

SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Pascal; KEE, Christopher. **Global Sales and Contract Law**. Nova York: Oxford University Press Inc, 2012

SCHWENZER, Ingeborg. Interpretation and gap-filling under the CISG. In: SCHWENZER, Ingeborg; ATAMER, Yesim M; BUTLER, Petra (ed.). **Current issues in the CISG and arbitration**. Haia: Eleven International, 2014. p. 109-118. (International commerce and arbitration). Disponível em: <http://edoc.unibas.ch/dok/A6146166>. Acesso em: 31 maio 2024.

SCHWENZER, Ingeborg. **Schlechtriem & Schwenger: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods**. 4. ed. Nova York: Oxford University Press, 2016.

SILVA, Clóvis V. do Couto e. **A obrigação como processo**. Rio de Janeiro: FGV, 2006

SIM, Disa. The Scope and Application of Good Faith in the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods. **Review Of The Convention On Contracts For The International Sale Of Goods**, [s. 1], p. 19-92, set. 2001. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/scope-and-application-good-faith-vienna-convention-contracts-international-sale>. Acesso em: 13 jun. 2024.

SPAGNOLO, Lisa. Opening Pandora's Box: good faith and precontractual liability in the CISG. **Temple International & Comparative Law Journal**, Filadélfia, v. 21, n. 2, p. 261-310, 4 mar. 2009.

STANIVUKOVIC, Maja. Art. 8 CISG–PECL. In: FELEMEGAS, John. **An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law**. Nova York: Cambridge University Press, 2007. p. 272-277.

TALLON, Denis. **Le concept de bonne foi en droit français du contrat**. Centro di Studi e Ricerche di Diritto Comparato e Straniero, Roma, v. 15, p. 1-13, jun. 1994.

TEPEDINO, Gustavo; KONDER, Carlos N.; BANDEIRA, Paula G. **Fundamentos do Direito Civil: Contratos**. 4 ed. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2023. E-book. ISBN 9786559647514. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559647514> Acesso em: 11 jun. 2024.

UNCITRAL. **Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods**. Nova York: United Nations, 2008. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases/uncitral-digest-on-the-cisg>. Acesso em: 31 maio 2024.

UNCITRAL. **Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods**. Nova York: United Nations, 2012. Disponível em:

<https://cisg-online.org/search-for-cases/uncitral-digest-on-the-cisg>. Acesso em: 31 maio 2024.

UNCITRAL. **Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods**. Nova York: United Nations, 2016. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases/uncitral-digest-on-the-cisg>. Acesso em: 31 maio 2024.

UNCITRAL. **Case Law on UNCITRAL Texts (CLOUT)**. Disponível em: <https://www.uncitral.org/clout/>. Acesso em: 31 maio 2024.

UNCITRAL **IX Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law**: Volume IX. Nova York: United Nations, 1978. Disponível em: <https://uncitral.un.org/en/library/publications/yearbooks>. Acesso em: 31 maio 2024.

UNCITRAL. **United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods**: Official Records. Nova York: United Nations, 1980. Disponível em: <chrome-extension://efaidnbmninnibpcapjcgplefindmkaj/https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/a-conf-97-19-ocred-eng.pdf>. Acesso em: 31 maio 2024.

UNIDROIT. Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods. **ULFC 1964**. Haia, Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/international-sales/ulfc-1964/>. Acesso em: 31 maio 2024.

UNIDROIT. Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods. **ULIS 1964**. Haia. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/international-sales/ulis-1964/>. Acesso em: 31 maio 2024.

UNIDROIT. **Status of conventions and model laws and other UNCITRAL texts'**: a/cn.9/1172/rev.1. Nova York: United Nations, 2024. Disponível em: https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status. Acesso em: 31 maio 2024.

UNIDROIT. **Status: Convention Relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale Of Goods (ULFC) (The Hague, 1964)**. 1964. UNIDROIT. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/international-sales/ulfc-1964/status/>. Acesso em: 31 maio 2024.

UNIDROIT. **Status: Convention Relating to a Uniform Law on the International Sale Of Goods (ULIS)**. 1964. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/international-sales/ulis-1964/status/>. Acesso em: 31 maio 2024.

VIVEN-WILKSCH, Jessica. **Good Faith in Contracts**: Australia at a crossroads. *Journal Of Commonwealth Law*, Montreal, v. 1, n. 1, p. 273-316, 21 out. 2019.

WALT, Steven D. The modest role of good faith in uniform sales law. **Boston University International Law Journal**, Boston, v. 33, n. 37, p. 37-73, 14 jan. 2015. Disponível em: <https://www.bu.edu/ilj/files/2015/01/Walt-Modest-Role-of-Good-Faith.pdf>. Acesso em: 31 maio 2024.

ZELLER, Bruno; ANDERSEN, Camilla Baasch. Good Faith – The Gordian Knot of International Commerce. **Pace International Law Review**, [S.L.], v. 28, n. 1, p. 1, 10 ago. 2016. Pace University Press. <http://dx.doi.org/10.58948/2331-3536.1361>

ZIMMERMANN, Reinhard; WHITTAKER, Simon. **Good Faith in European Contract Law**. Cambridge: Cambridge University Press 2000, 2000.

7 JURISPRUDÊNCIA CITADA

ALEMANHA. Bundesgerichtshof (Supremo Tribunal da Alemanha). **CISG-Online Number 617**. Autos nº VIII ZR 60/01. Machinery Case. Carlsruhe, 31 de outubro de 2001. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6575>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Bundesgerichtshof (Supremo Tribunal da Alemanha). **CISG-Online Number 2348**. Autos nº VIII ZR 100/11. Clay Case. Carlsruhe, 26 de setembro de 2012. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=8263>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Bundesgerichtshof (Supremo Tribunal da Alemanha). **CISG-Online Number 353**. Autos nº VIII ZR 259/97. Foil Case I. Carlsruhe, 25 de novembro de 1998. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6325>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Handelsgericht Des Kantons Aargau (Câmara de Direito Comercial do Cantão de Aargau). **CISG-Online Number 1739**. Autos nº HOR.2006.79/AC/tv. Fruits And Vegetables Case V. Aargau, 26 de novembro de 2008. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7657>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Kammergericht (Tribunal de Justiça de Berlim) **CISG-Online Number 2878**. Autos nº 20 Sch 3/16. Walnut Kernels Case. Berlim, 13 de outubro de 2016. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=8792>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Landgericht Kassel (Tribunal Distrital de Kassel). **CISG-Online 192**. Autos nº 11 O 4261/94. Wooden Poles Case. Kassel, 21 de setembro de 1995. Disponível em: https://cisg-online.org/files/cases/6167/translationFile/192_15746906.pdf. Acesso em: 08 jun. 2024

ALEMANHA. Landgericht Landshut (Tribunal Distrital de Landshut). **CISG-Online Number 1703**. Autos nº 43 O 1748/07. Material For Metal Covers Case. Landshut, 12 de junho de 2008. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7622>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Oberlandesgericht Celle (Tribunal de Justiça da Baixa Saxônia). **CISG-Online Number 1906**. Autos nº 13 W 48/09. Multimedia Recorders Case. Baixa Saxônia, 24 de julho de 2009. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7823>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Oberlandesgericht Düsseldorf (Tribunal de Justiça de Düsseldorf). **CISG-Online Number 915**. Autos nº I-15 U 88/03. Car Phones Case. Düsseldorf, 21 de abril de 2004. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6840>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Oberlandesgericht Hamburg (Tribunal de Justiça de Hamburgo). **CISG-Online Number 261**. Autos nº 1 U 167/95. Iron Molybdenum Case. Hamburgo, 28 de fevereiro de 1997. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6235>. Acesso em: 02 jun. 2024.

ALEMANHA. Oberlandesgericht Jena (Tribunal de Justiça de Jena). **CISG-Online Number 2664**. Autos nº 5 U 1042/12. MITEC Automotive Ag V. Ford Motor Company. Jena, 8 de Dezembro de 2015. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=8578>. Acesso em: 09 jun. 2024

ALEMANHA. Oberlandesgericht Köln (Tribunal de Justiça de Colônia). **CISG-Online Number 1201**. Autos nº 16 U 47/05. Storage Facility Furnishing Case. Colônia, 21 de dezembro de 2005. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7124>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Oberlandesgericht Köln (Tribunal de Justiça de Colônia). **CISG-Online Number 254**. Autos nº 22 U 4/96. Used Car Case I. Colônia, 21 de maio de 1996. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6228>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Oberlandesgericht München (Tribunal de Justiça de Munique). **CISG-Online Number 143**. Autos nº 7 U 1720/94, BMW 3 Series Case. Munique, 8 de fevereiro de 1995. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6121>. Acesso em: 13 jun. 2024.

ALEMANHA. Oberlandesgericht München (Tribunal de Justiça de Munique). **CISG-Online Number 1013**. Autos nº 7 U 2959/04. Leather For Furniture Case. Munique, 15 de setembro de 2004 Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6937>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Oberlandesgericht Schleswig (Tribunal de Justiça de Eslésvico-Holsácia). **CISG-Online Number 717**. Autos nº 3 U 54/01. Stallion Case I. Eslésvico-Holsácia, 29 de outubro de 2002. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6655>. Acesso em: 09 jun. 2024.

ALEMANHA. Tribunal de Justiça de Munique (Oberlandesgericht München). **CISG-Online Number 6641**. Autos nº 7 U 1224/21. Vintage Porsche 911 s Targa Case. Munique, 25 de outubro de 2023. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=14555>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ALEMANHA. Oberlandesgericht Köln (Tribunal de Justiça de Colônia). **CISG-Online Number 217**. Autos nº 27 U 58/96. Tannery Machines Case. Colônia, 08 de janeiro de 1997. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6191>. Acesso em: 16 jun. 2024.

ARGENTINA. Cámara Nacional de Apelaciones En Lo Comercial. **CISG-Online Number 6612**. Autos nº 16.698/10. T.S. GmbH (TSU) v. R.G. S.A. Buenos Aires, 21 de outubro de 2010. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=14526>. Acesso em: 09 jun. 2024.

AUSTRÁLIA. Corte Federal da Austrália. Autos nº [2013] FCAFC 83. Melbourne, 6, jun. 2013. **Commonwealth Bank Of Australia v. Barker**. Disponível em: <https://www8.austlii.edu.au/cgi-bin/viewdoc/au/cases/cth/FCAFC/2013/83.html>. Acesso em: 30 maio 2024.

AUSTRÁLIA. Supremo Tribunal da Austrália. Autos nº [2002] HCA 5. Relator: Kirby J. **Royal**. Camberra, 14 fev. 2002. **Botanic Gardens And Domain Trust v. South Sydney City Council**. Disponível em: <https://jade.io/article/68361>. Acesso em: 30 maio 2024.

AUSTRÁLIA. Supremo Tribunal da Austrália. Autos nº [2004] HCA 52. Camberra, 11, nov. 2004. **Toll (Fgct) Pty Limited v. Alphapharm Pty Limited & Ors**.

AUSTRÁLIA. Supremo Tribunal da Austrália. Autos nº 144 CLR 596. Camberra, 12 de outubro de 1979. **Secured Income Real Estate (Australia) Ltd V St Martins Investments Pty Ltd**. Disponível em: <https://jade.io/j/?a=outline&id=66819>. Acesso em: 13 jun. 2024.

AUSTRÁLIA. Supremo Tribunal de Nova Gales do Sul. Autos nº SC 50187/2006; 50108/2007. Sydney, 04 de setembro de 2007. **Gordon & Gotch Australia Pty Limited v. Horwitz Publications Pty Limited** [2007] Nswsc 960.

AUSTRÁLIA. Tribunal de Justiça de Nova Gales do Sul. Autos nº 26 NSWLR 234. Sydney, 12 de março de 1992. **Renard Constructions (Me) Pty Ltd v. Minister For Public Works**.

ÁUSTRIA. Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal da Áustria). **CISG-Online Number 1093**. Autos nº 7 Ob 175/05v. Tantalum Powder Case II. Viena, 31 de agosto de 2005. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7017>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ÁUSTRIA. Oberster Gerichtshof (Supremo Tribunal da Áustria). **CISG-Online Number 2845**. Autos nº 8 Ob 104/16a. Italian Knitwear Case III. Viena, 29 de junho de 2017. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=8759>. Acesso em: 08 jun. 2024.

BÉLGICA. Hof van Beroep Gent (Tribunal de Justiça de Gante). **CISG-Online Number 746**. Autos nº 2001/AR/0180. Design Of Pagers Case. Gante, 15 de maio de 2002. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6676>. Acesso em: 09 jun. 2024.

BRASIL. Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul. **CISG-Online Number 2819**. Autos nº 70072090608. Voges Metalurgia Ltda. IMETAL I.C.A. Porto Alegre, 30 de março de 2017. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=8733>. Acesso em: 08 jun. 2024.

CIETAC. **CISG-Online Number 2114**. Sentença Arbitral nº [CISG/2000/04], Silicon Metal Case III. Shanghai, 10 de agosto de 2000. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/china-february-11-2000-translation-available>. Acesso em: 08 jun. 2024.

CIETAC. **CISG-Online Number 1806**. Sentença Arbitral nº CISG/1999/28. Industrial raw material case. Beijing, 4 de junho de 1999. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7724>. Acesso em: 09 jun. 2024.

CIETAC. **CISG-Online Number 1824**. Autos nº CISG/2005/08. Pork Case II. Beijing, 24 de fevereiro de 2005. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7742>. Acesso em: 16 jun. 2024.

CIETAC. **CISG-Online Number 1445**. Sentença arbitral nº CISG/2005/05. Space Heaters Case. Shenzhen, 07 de dezembro de 2005. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7365>. Acesso em: 16 jun. 2024.

ESPAÑA. Audiencia Provincial de Girona (Tribunal de Justiça de Girona). **CISG-Online Number 2729**. Autos nº 464/2015 / 7/2016. G. Alexandridis & Co. O.E. SC v. Depuradora Servimar, SL. Girona, 21 de janeiro de 2016. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=8643>. Acesso em: 09 jun. 2024.

ESPAÑA. Audiencia Provincial de Madrid (Tribunal de Justiça de Madrid). **CISG-Online Number 1637**. Autos nº 92/2007. Sunprojuice DK A/S V. San Sebastián S.C.A. Madrid, 20 de fevereiro de 2007. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7556>. Acesso em: 09 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. U.S. District Court For The Southern District Of Florida (Tribunal Distrital dos EUA Para O Distrito Sul da Flórida). **CISG-Online Number 6489**. Autos nº 21-21632-Civ-GAYLES/TORRES, Thi Medical, S.A.C. V. Filmore Management Trading, Llc Et Al. Flórida, 23 de agosto de 2023. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=14403>. Acesso em: 16 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. Supreme Court Of California (Supremo Tribunal da Califórnia). Autos nº 170 Cal. 541 (Cal. 1915). **Connell V. Higgins**. Disponível em: <https://casetext.com/case/connell-v-higgins>. Acesso em: 12 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. Supreme Court Of Delaware (Supremo Tribunal de Delaware). Autos nº 991 A.2d 1120. Delaware, 17 de fevereiro de 2010. **Nemec V. Shrader**. Disponível em: <https://casetext.com/case/nemec-v-shrader-2#0ed481d5-bd78-4d7a-8cf4-9bb09a91bde4-fn13>. Acesso em: 12 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. U.S District Court For The Western District Of New York (Tribunal de Distrito dos EUA Para O Distrito Oeste de Nova York). **CISG-Online**

Number 6111. Autos nº 1:20-cv-01767. Busrel Inc. v. Dotton Et Al. Nova York, 1 de novembro de 2022. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=14025>. Acesso em: 09 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. U.S. Court Of Appeals — Eighth Circuit (Tribunal de Justiça dos Estados Unidos da América — Oitavo Circuito). Autos nº 2508. Missouri, 11 de junho de 1907. **City Of St. Charles V. Stookey**. Disponível em: <https://case-law.vlex.com/vid/city-of-st-charles-894384668>. Acesso em: 12 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. U.S. District Court For The Western District Of Pennsylvania (Tribunal Distrital dos Estados Unidos Para O Distrito Oeste da Pensilvânia). **CISG-Online Number 2490.** Autos nº 11cv302 ERIE. Roser Technologies, Inc. V. Carl Schreiber Gmbh. Pensilvânia, 10 de setembro de 2013. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=8404>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. Supreme Court Of Delaware (Tribunal Supremo de Delaware). Autos nº C.A. No. 11130. Delaware, 20 de janeiro de 2017. **Dieckman V. Regency Gp Lp. Delaware.** Disponível em: <https://law.justia.com/cases/delaware/supreme-court/2017/208-2016.html>. Acesso em: 16 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. U.S. District Court For The Central District Of California (Tribunal Distrital dos EUA para o Distrito Central da Califórnia). **CISG-Online 4625.** Autos nº CV 13-08799-RGK-SSx. Shagrow Telecom Tech Co. Ltd. v. Gentec Enterprises, Inc. Califórnia, 20 de fevereiro de 2014. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=11539>. Acesso em: 16 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. U.S. District Court For The Northern District Of Georgia (Tribunal Distrital dos Estados Unidos Para O Distrito Norte da Geórgia). **CISG-Online Number 6687.** Autos nº 4:12-CV-0236-HLM. Eligere Carpet & Rugs, Llc Et Al. V. Filature Lemieux, Inc. Georgia, 22 de janeiro de 2013. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=14601>. Acesso em: 16 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. U.S. District Court For The Southern District Of New York (Tribunal Distrital dos EUA Para O Distrito Sul de Nova York). **CISG-Online 615.** Autos nº 00-Civ934 (SHS). St. Paul Guardian Ins. Comp. V. Neuromed Medical Sys. & Support Gmbh. Nova York, 26 de março de 2002. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6573>. Acesso em: 16 jun. 2024.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. U.S. District Court For The Southern District Of New York (Tribunal Distrital dos EUA Para O Distrito Sul de Nova York). **CISG-Online Number 6477.** Autos nº 20 Civ. 3937 (JPC), 20 Civ. 4136 (JPC). Gramercy Holdings I, Llc V. Matec S.R.L. Et Al. Nova York, 11 de setembro de 2023. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=14391>. Acesso em: 16 jun. 2024.

FRANÇA. Cour D'Appel de Grenoble (Tribunal de Justiça de Grenoble). **CISG-Online Number 151.** Autos nº 93/3275. BRI Production “Bonaventure” S.A.R.L. v. Pan African Export. Grenoble. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6129>. Acesso em: 09 jun. 2024.

FOREIGN TRADE COURT OF ARBITRATION AT THE YUGOSLAV CHAMBER OF COMMERCE. **CISG-Online Number 1984**. Sentença arbitral nº T-3/92, Wet Salted Cow Hides Case. 12 de julho de 1994. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7901>. Acesso em: 16 jun. 2024.

ICC. **CISG-Online Number 749**. Sentença Arbitral nº 8786, Clothing Case. Zurique, janeiro de 1997. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6679>. Acesso em: 16 jun. 2024.

ICC. **CISG-Online Number 5277**. Sentença Arbitral nº 18209/VRO/AGF/ZF (c. 18251/VRO/AGF). Bloom Lake General Partner Ltd. Worldlink Resources Ltd. Relator: Dr. Horacio A. Grigera Naón, Dr. Michael J. Moser, Paul M. Singer. Nova York, 11 de junho de 2014. ICC. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=13191>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ICC. **CISG-Online Number 844**. Sentença Arbitral nº 7645. Crude metal case. Março de 1995. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/march-1995-icc-arbitral-award-no-7645-march-1995>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ICC. **CISG-Online Number 751**. Sentença Arbitral nº 8908. Milão, dezembro de 1998. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases/submit-a-cisg-case>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ICC. **CISG-Online 705**. Sentença Arbitral nº 9187. Suíça, junho de 1999. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6643>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ICC. **CISG-Online Number 6051**. Sentença Arbitral nº ICC-FA-2020-006. 2014. Disponível em: <https://www.unilex.info/principles/case/2279>. Acesso em: 08 jun. 2024.

INGLATERRA E PAÍS DE GALES. Court Of Appeal (Tribunal de Justiça da Inglaterra e País de Gales). Autos nº QBENI 97/1118 CMS1. James Spencer & Company Ltd. Tame Valey Padding Company Ltd. Westminster, Londres, 08 de abril de 1998. **[1998] Ewca Civ J0408-13**. Disponível em: <https://vlex.co.uk/vid/james-spencer-company-ltd-793296773>. Acesso em: 13 jun. 2024.

INGLATERRA E PAÍS DE GALES. Court Of The King's Bench. Autos nº 97 ER 1162. Relator: Lord Mansfield. Westminster, Londres, 1, jan. 1776. **Carter v. Boehm**.

INGLATERRA E PAÍS DE GALES. King's Bench Division. Autos nº [1947] KB 130. Relator: Denning J. Westminster, Londres, 18, jul.1946. **Central London Property Trust Ltd v. High Trees House Ltd**.

INGLATERRA E PAÍS DE GALES. Court Of Appeal (Tribunal de Justiça da Inglaterra e País de Gales). Autos nº [1999] EWCA Civ 3006 CCRTF 1998/0357/2. Westminster, Londres, 17 de junho de 2019. **Yaxley v. Gotts**. Disponível em: <https://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/1999/3006.html>. Acesso em: 30 maio 2024.

INGLATERRA E PAÍS DE GALES. Court Of Appeal (Tribunal de Justiça da Inglaterra e País de Gales). Autos nº [2007] EWCA Civ 1329. Relator: Arden LJ, Longmore LJ,

Mummery LJ. Westminster, Londres, 14, dez. 2007. **Collier v. P&M J Wright (Holdings) Ltd.** Disponível em: <https://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/2007/1329.html>. Acesso em: 30 maio 2024.

INGLATERRA E PAÍS DE GALES. Court Of Appeal (Tribunal de Justiça da Inglaterra e País de Gales). Autos nº 480669. Relator: Lord Justice Dillon e Lord Justice Bingham. Westminster, Londres, 12 nov. 1987. **Interfoto Picture Library Limited v. Stiletto Visual Programmes Limited.** Disponível em: <https://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/1987/6.html>. Acesso em: 30 maio 2024.

MÉXICO. Comisión Para La Protección del Comercio Exterior de México. **CISG-Online Number 504.** Dulces Luisi, S.A. de C.V. V. Seoul International Co. Ltd. y Seoulia Confectionery Co. nº M/115/97. México. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6472>. Acesso em: 09 jun. 2024.

MKAC. Sentença arbitral n. 96/1998. German Equipment Case. 24 nov. 1998. **CISG-online number 1525.** Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7445>. Acesso em 16 de junho de 2024.

NETHERLANDS ARBITRATION INSTITUTE. **CISG-Online Number 1621.** Sentença Arbitral Parcial. Dutch-Italian Sales Contracts Case. 11 de fevereiro de 2005 Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7540>. Acesso em: 08 jun. 2024.

PAÍSES BAIXOS. Gerechtshof 'S-Gravenhage (Tribunal de Justiça de Haia). **CISG-Online Number 903.** Autos nº 99/474. Rynpoort Trading & Transport Nv Et Al. v. Meneba Meel Wormerveer B.V. Et Al. Haia, 23 de abril de 2003. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/netherlands-april-24-2003-gerechtshof-appellate-court-rynpoort-trading-transport-nv-et-al>. Acesso em: 08 jun. 2024.

PAÍSES BAIXOS. Gerechtshof Den Haag (Tribunal de Justiça de Haia). **CISG-Online Number 2515.** Autos nº 200.127.516-01. Feinbäckerei Otten GmbH & Co. Kg V. Rhumveld Winter & Konijn B.V. Haia, 22 de abril de 2014 Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=8429>. Acesso em: 08 jun. 2024.

PAÍSES BAIXOS. Rechtbank Rotterdam (Tribunal Distrital de Rotterda.). **CISG-Online Number 1812.** Autos nº 279354 / HAZA 07-576. Relator: M. Engelbert-Clarenbeek. Fresh-Life International B.V. V. Cobana Fruchtring GmbH & Co. Kg. Rotterdão, 25 de fevereiro de 2009. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7730>. Acesso em: 08 jun. 2024.

REINO UNIDO. House of Lords (Câmara dos Lordes). Autos nº [1962] UKHL J0125-1. Relator: Viscount Simonds, Lord Morton of Henryton, Lord Radcliffe, Lord Denning, Lord Devlin. Londres, 25 de janeiro de 1962. **Campbell Discount Company Ltd v. Bridge (A.P.).** Disponível em: <https://vlex.co.uk/vid/campbell-discount-company-ltd-852170662>. Acesso em: 11 jun. 2024.

REINO UNIDO. House of Lords (Câmara dos Lordes). Autos nº [1983] 3 WLR 203. Relator: Lord Diplock, Lord Keith of Kinkel, Lord Scarman, Lord Roskill and Lord Bridge of Harwich. Londres, 11 de junho de 1983. **Scandanavian Trading Tanker Co. A.B. V**

Flota Petrolera Ecuatoriana (The “Scaptrade”). Disponível em:
<https://www.uniset.ca/other/cs2/19832AC694.html>. Acesso em: 11 jun. 2024.

REINO UNIDO. House of Lords (Câmara dos Lordes). Autos nº 134. Westminster, Londres, 3, mar. 1881. **Mackay v. Dick and Stevenson**. Disponível em:
<https://vlex.co.uk/vid/mackay-v-dick-and-793211673>. Acesso em: 30 maio 2024.

REINO UNIDO. House of Lords (Câmara dos Lordes). Autos nº 2 A.C. 128. Westminster, Londres, 23 de janeiro de 1992. **Walford v. Miles**.

REINO UNIDO. Privy Council (Conselho do Rei). Autos nº 15. Relator: Lord Hoffmann. Westminster, Londres 03 fev. 1997. **Union Eagle Limited v. Golden Achievement Limited**.

REINO UNIDO. Privy Council (Conselho do Rei). Autos nº 3. Relator: Lord Wilberforce. Westminster, Londres. **The New Zealand Shipping Company Limited v. A, M. Satterthwaite & Company Limited**. Disponível em:
<http://www.nzlii.org/cgi-bin/sinodisp/nz/cases/NZPC/1974/1.html>. Acesso em: 30 maio 2024.

SCC. **CISG-Online Number 4039**. Sentença Arbitral. Adamus Ht Sp. Z.O.O. V. Int’L Inventory Management. Stockholm, 14 de novembro de 2012. Disponível em:
<https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=9953>. Acesso em: 16 jun. 2024.

SUÍÇA. Handelsgericht Des Kantons Aargau (Câmara de Direito Comercial do Cantão de Aargau). **CISG-Online Number 494**. Autos nº OR.98.00010. Plastic Granulates Case. Aargau, 11 de junho de 1999. Disponível em:
<https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6462>. Acesso em: 08 jun. 2024.

SUÍÇA. Handelsgericht Des Kantons Zürich (Câmara de Direito Comercial do Cantão de Zurique). **CISG-Online Number 415**. Autos nº HG 930634. Macedonian Lambskin Coats Case. Zurique, 30 de novembro de 1998. Disponível em:
<https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6386>. Acesso em: 08 jun. 2024.

SUÍÇA. Obergericht Des Kantons Zug (Tribunal de Justiça do Cantão de Zug). **CISG-Online Number 1155**. Autos nº OG 2004/29. Diesel Oil Case. Cantão de Zug, 5 de julho de 2005. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7079>. Acesso em: 08 jun. 2024.

SUÍÇA. Obergericht Des Kantons Zürich (Tribunal do Cantão de Zurique). **CISG-Online 2000**. Autos nº LN080035/U. Anti-Graffiti Protection Coating Case. Cantão de Zurique, 6 de fevereiro de 2009. Disponível em: <https://cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7917>. Acesso em: 08 jun. 2024.

VIAC. **CISG-Online Number 120**. Sentença Arbitral nº SCH-4318. Relator: Professor Michael Joachim Bonell.. *Diritto del Commercio Internazionale (Dir. Com. Int.)* (1995), p. 487-492. Disponível em:
<https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-june-15-1994-translation-available-0>. Acesso em: 08 jun. 2024.

