

# CISG: SILÊNCIO NA FORMAÇÃO DO CONTRATO

# PROFESSOR



## Frederico Eduardo Z. Glitz

- Doutor em Direito das Relações Sociais pela Universidade Federal do Paraná (2011). Mestre em Direito das Relações Sociais pela Universidade Federal do Paraná (2005). Especialista em Direito dos Negócios Internacionais pela Universidade Federal de Santa Catarina (2003). Especialista em Direito Empresarial pelo Instituto de Ciências Sociais do Paraná (2002). Graduado em Direito pela Universidade Federal do Paraná (2000). Professor titular da UNOCHAPECÓ e da UNICURITIBA. Membro do Núcleo Stricto Sensu em Direito da UNOCHAPECÓ. Membro do Conselho Editorial de vários periódicos especializados nacionais e da Revista Education and Science without Borders (Cazaquistão). Vice-presidente da Comissão de Propriedade Intelectual da OAB/PR. Membro do Instituto dos Advogados do Paraná (IAP). Diretor Científico do INTER (Instituto de Pesquisas em Comércio Internacional e Desenvolvimento). Componente da lista de árbitros da Câmara de Arbitragem e Mediação da Federação das Indústrias do Paraná (CAMFIEP).



# CONSIDERAÇÕES INICIAIS

- ✓ A aceitação, segundo a CISG, pode ser expressa ou tácita.
- ✓ Pode-se inferir a aceitação tácita de condutas típicas ou pela execução parcial do contrato – 18(2) CISG.
- ✓ O “silêncio”, por si só, não representa aceitação – 18(1) CISG.
- ✓ A CISG não exige formalidades de comunicação (art. 13).



# OBRIGAÇÃO DE RESPONDER

**O destinatário da oferta é obrigado a respondê-la?**

- ✓ HONNOLD – não imposição decorrente da boa-fé.
- ✓ FLETCHER - proteção contra o “unilateral contract trick”.

**Exemplo:** Se o vendedor envia oferta com a condição “se não houver resposta considera-se aceita”. O contrato não se forma diante do silêncio do potencial comprador.



# OBRIGAÇÃO DE RESPONDER

- ✓ Pode ser excepcionada por cláusula específica.
- ✓ Pode ser excepcionada por prática estabelecida entre as partes.
- ✓ Pode ser excepcionada por costume.



# SILÊNCIO

 **CISG** - O silêncio, desacompanhado de outros elementos, não importa anuência.

- ✓ **Direito comparado:** Art. 2:104 PECL; Art. 2.6(1) Unidroit
- ✓ **Direito brasileiro** – art. 111 CCB
- ✓ **Direito americano** – importa anuência se **(i)** houver razoável oportunidade para rejeitar a oferta e razão para o ofertante esperar compensação; **(ii)** se o ofertante indicar que o silêncio seria aceito como anuência e **(iii)** práticas anteriores (Restatement of Contracts)



# SILÊNCIO

## QUANDO IMPORTARIA ANUÊNCIA?

- ✍ Quando previsto em cláusula.
  - ✓ **Exemplo:**                   oferante                   vincula-se, antecipadamente, estipulando um prazo para sua resposta.
- ✍ Quando as práticas anteriores, estabelecidas entre as partes, assim autorizarem.
  - ✓ **Exemplo:** Caso Filanto x Chilewich (cláusula arbitral incorporada pelo silêncio).
- ✍ Quando os costumes comerciais assim autorizarem.



# CARTAS DE CONFIRMAÇÃO

**O silêncio diante de uma carta comercial de aceitação importa anuência?**

- ✓ Alguns direitos nacionais (e.g. alemão) indicariam a formação do contrato pelo silêncio.
- ✓ SCHLECHTRIEM - a CISG rejeitou esta solução.

Assim, por si só, também este silêncio não importaria anuência.



# TERMOS PADRÃO

**É possível a incorporação de termos *standard* pelo silêncio?**

- ✓ **Regra geral:** dever de informação daquele que pretende incorporá-los.
- ✓ **Exemplo:** ISEA x Cie. d'Assurances – o fato de os termos estarem impressos no verso do pedido não foi suficiente.
- ✓ **Exemplo:** em caso alemão considerou-se a existência de menção aos termos no anverso.



# EXECUÇÃO PARCIAL

 A aceitação pode ocorrer, implicitamente, pela conduta do destinatário.

- ✓ **Exemplos:** (i) embarque das mercadorias adquiridas; (ii) pagamento parcial do preço; (iii) abertura de carta de crédito; (iv) envio de *invoice* ou sua assinatura pelo comprador; (v) desconto de cheque enviado juntamente com a proposta; (vi) providências para tornar a produção da mercadoria possível.
- ✓ **Exemplo:** Caso Magellan x Salzgitter (abertura de linha de crédito como aceitação).



# QUANDO?

- 🔍 **Regra geral:** manifestação deve alcançar o comprador no prazo fixado ou em tempo razoável.
- 🔍 Se as partes tiverem acordado a não notificação da aceitação, ou se isto decorrer das práticas ou costume, a aceitação é efetiva a partir do momento da execução.  
18(3)
  - ✓ FARNSWORTH: e quando a aceitação se der pelo silêncio (inatividade)?
  - ✓ DIMATTEO: o art. 18(3) não se aplica a qualquer aceitação por execução parcial. Em outros casos necessária a cientificação.



# QUANDO?

🖋️ Art. 18(3): o aperfeiçoamento do contrato é postergado até que a comunicação “alcance” o destinatário.

🖋️ Não haveria inadimplemento se o vendedor se retratar antes disso.



# MERCADORIA NÃO CONFORME

## Como encarar o embarque de mercadorias não conformes?

- ✓ FERRARI e FLETCHER invocam a regra do art. 19: entendendo como recusa da oferta e contraproposta.
- ✓ Exemplo: caso da madeira Nigeriana (extinção do contrato pelo silêncio).
- ✓ **UCC** - este tipo de embarque é, ao mesmo tempo, aceitação e descumprimento.

# OBRIGADO!

## CONTATOS



[frederico@fredericoglitz.adv.br](mailto:frederico@fredericoglitz.adv.br)



[www.fredericoglitz.adv.br](http://www.fredericoglitz.adv.br)



Frederico Glitz Consultoria Jurídica