

## INADIMPLEMENTO ANTECIPADO NA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980 SOBRE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG): UM NOVO DESAFIO PARA O DIREITO BRASILEIRO?<sup>1</sup>

GUILHERME STADLER PENTEADO<sup>2</sup>  
FREDERICO E. Z. GLITZ<sup>3</sup>

**RESUMO.** A Convenção de Viena de 1980 sobre compra e venda internacional de mercadoria foi recentemente ratificada pelo Direito brasileiro. Não só se trata de importante passo no sentido da internacionalização do Direito contratual nacional, mas igualmente revoluciona, em variados sentidos, o regime obrigacional aplicável aos contratos de compra e venda. Um destes novos conceitos incorporados ao Ordenamento nacional é, justamente, a figura do inadimplemento antecipado. Previsto pelos arts. 71 e 72 da CISG e, em princípio, sem correlato nacional, o instituto do inadimplemento antecipado merece detida análise. O presente artigo, então, se propõe a detalhar o tratamento dispensado à figura do inadimplemento antecipado, bem como a discutir potencial equívoco na tradução do Tratado, buscando a aplicação da Convenção de Viena em sua amplitude.

**SUMÁRIO.** Introdução. I. Inadimplemento antecipado. a. Função; b. Suspensão do cumprimento de obrigações. c. Interrupção do cumprimento de obrigações. d. Resolução do Contrato. 2. O inadimplemento antecipado e um equívoco de tradução? 3. Notas conclusivas. Referências bibliográficas.

---

<sup>1</sup> NALIN, Paulo (Coord.) Compra e venda internacional de mercadorias- vigência, aplicação e operação da CISG no Brasil. Curitiba, Juruá, 2014, p. 347-364.

<sup>2</sup> Bacharel em Direito (UNICURITIBA)

<sup>3</sup> Advogado. Mestre e Doutor em Direito das Relações Sociais (UFPR); Especialista em Direito e Negócios Internacionais (UFSC) e em Direito Empresarial (IBEJ). Professor do Programa de Mestrado da UNOCHAPECÓ e Professor convidado do Programa de Mestrado do Centro Universitário Curitiba (UNICURITIBA). Coordenador dos Cursos de Pós-graduação em Direito Civil e Processo Civil (2011, 2012 e 2013) e Direito Empresarial (2011) do Centro Universitário Curitiba (UNICURITIBA). Professor dos cursos de Graduação e Pós-graduação do Centro Universitário Curitiba (UNICURITIBA) e da Faculdade de Direito da Universidade Positivo (UP). Professor convidado de diversos cursos de Pós-graduação. Membro do Conselho Editorial 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). Membro do Conselho de Comércio Exterior da Associação Comercial do Paraná. Diretor Científico do INTER (Instituto de Pesquisas em Comércio Internacional e Desenvolvimento).

## INTRODUÇÃO

Uma das maiores dificuldades sempre apontadas para o comércio internacional é, justamente, a alegada “insegurança jurídica”, ou em outros termos, a incerteza que um dos contratantes possa ter em relação ao tratamento jurídico, quando submetido à jurisdição estrangeira, dispensado ao negócio.

Trata-se de dificuldade clássica relacionada ao “conflito de legislações”, ou seja, situação em que se exigirá a definição de um “Direito” aplicável ao caso. A resposta tradicional, contudo, não necessariamente será a mais satisfatória, pois também ela é relativa, uma vez que depende da definição de competência e do exercício de jurisdição (que aplicará sua própria *lex fori*). Trata-se, sem dúvida, do resultado da convivência (e respeito) de disposições dos diversos ordenamentos soberanos.

Ainda que esta diversidade normativa seja em grande medida saudável, até mesmo por conta da possibilidade de arejamento dos sistemas nacionais via Direito comprado, sua manutenção faz persistir a suposta insegurança contratual. Insegurança esta que se traduz mais em termos de complexidade que de imprevisibilidade.

Outra resposta é alcançada dentro dos próprios meandros do Direito internacional privado: a uniformização normativa. Trata-se, em verdade, de se negar a diversidade (pelo menos em princípio), mas, igualmente, de se assegurar a redução da complexidade na identificação da norma aplicável ao caso em concreto.

A Convenção de Viena de 1980 sobre compra e venda internacional de mercadorias (CISG) é perfeito exemplo desta “estratégia” uma vez que unifica o “Direito aplicável” ao mais relevante dos contratos, em termos de comércio internacional, em 79 (setenta e nove) países<sup>4</sup>.

Como se perceberá, contudo, ainda que a norma seja a mesma, a forma como ela é trabalhada pode acabar variando. Isso porque não só a interpretação da norma, pelos diferentes órgãos jurisdicionais, mas igualmente porque a versão do texto original para os diferentes ordenamentos nacionais pode sofrer “ruído”.

---

<sup>4</sup> Dados de 16 de abril de 2013. Disponíveis em: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)

O presente artigo destina-se, então, a análise do instituto do inadimplemento antecipado tal como teria sido previsto pela referida Convenção e a sua tradução para o português quando da ratificação da Convenção de Viena pelo Brasil. Para tanto, o primeiro passo é explicar a função e funcionamento da chamada “*anticipatory breach*” e então, enfim, faz-se uma análise da tradução utilizada na versão brasileira. Eis o que se passa a expor.

## 1. INADIMPLEMENTO ANTECIPADO

**a. Função:** Como se sabe, não raro uma relação jurídica negocial é influenciada por fatores externos que podem colocar em risco a transação em questão. São inúmeros os acontecimentos que podem influenciar no desempenho de um contrato, Desde eventos de força maior, tais como enchentes e grandes incêndios até mesmo eventos atribuíveis a decisões políticas do Estado (atos do príncipe). Pode, ainda, haver flutuação dos preços de certa matéria-prima necessária ao fabrico do objeto de uma compra e venda; equívocos de uma ou ambas as partes, e inúmeras outras situações que impedem a perfeita execução de um contrato. Alguns sistemas normativos possuem respostas positivadas para eventos desta magnitude, seja a consideração da exoneração de responsabilidade (*force majeure*), seja a justificativa para a resolução do contrato por excessiva onerosidade (teoria da imprevisão) e até, quando previsto em contrato, a exigência de renegociação de seus termos (*hardship*<sup>5</sup>). Por óbvio que tais situações representariam hipóteses distintas do inadimplemento.

A CISG, no entanto, prevê figura que poderia ser encaixada entre tais hipóteses e o efetivo descumprimento da obrigação: a quebra antecipada do contrato. Trata-se de situação em que “se torna aparente que uma das partes cometerá a violação do contrato”, nos termos de HUBER<sup>6</sup>.

O inadimplemento antecipado é, então, remédio usado depois da celebração do contrato e antes do cumprimento de obrigações nele contidas, como reforça HORNUNG, “uma vez que torna a parte inocente capaz de reagir prontamente a

---

<sup>5</sup> Para maiores detalhes recomenda-se a leitura de: GLITZ, Frederico E. Z. Contrato e sua conservação: lesão e cláusula de *hardship*. Curitiba: Juruá, 2008.

<sup>6</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. The CISG: A new textbook for students and practitioners. München: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 339.

uma ameaça de perturbação da execução”<sup>7</sup>. Não seria, então, só a ameaça de violação contratual faria incidirem os remédios ligados ao inadimplemento antecipado, mas igualmente as situações em que uma parte se recusa a cumprir com suas obrigações<sup>8</sup>.

De modo a proteger a vontade original<sup>9</sup>, a declaração do inadimplemento antecipado possibilitaria a *suspensão* da execução de uma obrigação contratual, e mesmo a resolução do contrato de compra e venda. Dentro da modalidade da suspensão, seria possível ainda a *interrupção* do contrato. A CISG traz os instrumentos, respectivamente, nos artigos 71 e 72.

Isto exposto parece ser oportuna a análise em separado da suspensão, da interrupção e da resolução contratual.

**b. Suspensão do cumprimento de obrigações:** A suspensão da execução da obrigação em razão de uma aparente ameaça de inadimplemento está regulada pelo artigo 71 da CISG, que também regula a possibilidade de oposição da entrega dos bens ao comprador por parte do vendedor.

Da leitura do referido dispositivo, nota-se que o primeiro requisito para que haja o direito de suspensão da execução do contrato é a ameaça de um descumprimento de obrigações. HUBER refere-se à aparência de que não haverá substancial cumprimento do contratado, assim como a alta probabilidade de violação<sup>10</sup>. Não se requer absoluta certeza, corrobora SAIDOV, mas um alto ou substancial grau de probabilidade<sup>11</sup>.

---

<sup>7</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org).Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 718-719.

<sup>8</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org).Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 720.

<sup>9</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org).Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 718-719.

<sup>10</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. The CISG: A new textbook for students and practitioners. München: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 340.

<sup>11</sup> SAIDOV, Djakhongir In KRÖLL; MISTELIS; PERALES VISCASILLAS. UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): Commentary. Munchen: Beck, 2011, p. 925.

Este “alto grau de probabilidade de violação” é conceito objetivo, e deve ser interpretado com uso do conceito de “pessoa razoável”, como advertem HORNUNG<sup>12</sup> e SAIDOV<sup>13</sup>.

Por outro lado, HUBER menciona que a culpa da parte potencialmente inadimplente não influencia o direito de suspensão do contrato<sup>14</sup>.

Outro requisito que se retira da leitura do artigo 71 é a necessidade de que a potencial violação seja oriunda de um dos incisos descritos em seu primeiro parágrafo. Apesar dessa condição, os incisos “a” e “b” são bastante abrangentes, segundo HUBER<sup>15</sup>. Um exemplo dessa situação é fornecido por BENNETT:

*“Insuficiência na habilidade do vendedor de adimplir: produção nas fábricas do vendedor podem ter sido mantida inoperante por causa de uma greve, que provavelmente irá continuar por algum tempo. Ao suspender a execução o comprador irá tornar desnecessário um pré-pagamento, o estabelecimento de uma letra de crédito para cobrir o preço de futuras entregas ou a tomada de passos preliminares tal como os arranjos necessários para o envio ou a entrega de documentos. Entretanto, suspensão de execução não dá autoridade para que tome outras atitudes tal como livrar-se dos bens guardados ao comprador ou a compra de bens que irão substituir os originais.” (tradução nossa)*<sup>16</sup>

Também a jurisprudência fornece exemplos: como o caso em que o caso de compra e venda de móveis que seriam entregues, já montados, na Hungria.

Neste caso foi convencionado que o comprador efetuaria diversos pedidos em separado, para que aos poucos fosse recebendo os bens e então efetuasse os pagamentos. Eventualmente, o comprador parou de receber tais pedidos, e posteriormente descobriu que o armazém onde os bens estavam guardados havia declarado falência e os móveis haviam desaparecido. O comprador, então, deixou de cumprir com sua obrigação de pagar, suspendendo o contrato.

---

<sup>12</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org). Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 707-708.

<sup>13</sup> SAIDOV, Djakhongir In KRÖLL; MISTELIS; PERALES VISCASILLAS. UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): Commentary. Munchen: Beck, 2011, p. 927.

<sup>14</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. The CISG: A new textbook for students and practitioners. München: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 340.

<sup>15</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. The CISG: A new textbook for students and practitioners. München: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 340-342.

<sup>16</sup> BENNETT, Trevor. Comments on Article 71. In: BIANCA, C. Massimo; BONELL, Michael Joachim. Commentary On The International Sales Law. Milan: Giuffrè, 1987. p. 518.

Tendo o vendedor exigido a continuação dos pagamentos, o Tribunal alemão decidiu que “o que está no caminho do pedido do vendedor é que o comprador tem o direito de suspender sua obrigação de pagar o preço, nos termos do Art. 71(1) da CISG”<sup>17</sup>, pois “tornou-se aparente que depois da celebração do contrato que o vendedor não iria cumprir com parcela substancial de suas obrigações – qual seja, a entrega dos bens (Artigo 30, CISG).”<sup>18</sup>

Outro exemplo dado por BENNETT seria a insuficiência de solvência, ou seja, “um comprador pode ficar para trás nos seus pagamentos ao vendedor por causa de outros contratos.”<sup>19</sup>

Outro caso apreciado pela Corte de Cassação francesa chama a atenção para um importante detalhe referente aos exemplos supracitados: a insolvência deve se tornar aparente após a celebração do contrato.

No caso analisado, um comprador venezuelano obteve direitos de distribuição dos produtos cujo fabrico era de uma companhia francesa, o vendedor. Este vendedor, alegando que o comprador havia cometido inúmeras violações às suas obrigações, suspendeu a execução do contrato e manifestou seu desejo de resolução. O comprador então pretendeu a indenização dos danos decorrentes da resolução. Nas decisões de primeira instância, a CISG foi aplicada e os julgadores entenderam que o motivo da suspensão do cumprimento de obrigações e ameaça de resolução eram justificados por uma alegada insolvência do comprador. Quando o litígio chegou à Corte de Cassação, a conclusão foi que esta insolvência aparecera antes da celebração do contrato, e o vendedor sabia – ou poderia saber – da situação do vendedor.

Mesmo assim, o comprador celebrou contrato, e afirmou a Corte de Cassação que “depois de ter atestado que o risco da insolvência do comprador existia antes da suspensão da execução, ou seja, antes da conclusão do contrato de venda, resulta na inaplicabilidade do Artigo 71 da Convenção de Viena de 11 de Abril de 1980, e,

---

<sup>17</sup> ALEMANHA, Tribunal de Hamm. Apelação nº 19 U 127/97.Hamm,23 de Junho de 1998, CISG-Online nº 434, disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980623g1.html>>, acesso em 20 de Setembro de 2012.

<sup>18</sup> Id.

<sup>19</sup> BENNETT, Trevor. Comments on Article 71. In: BIANCA; BONELL, 1987, p. 519.

portanto, ao concluir o contrário, a Corte de Apelação violou [a Convenção de Viena] devido a sua incorreta aplicação.”<sup>20</sup>

Em relação ao inciso “b” do Artigo 71, BENNETT exemplifica:

“*Conduta na execução do contrato*: um comprador que contratou em busca de peças específicas, que ele intenciona usar imediatamente uma vez recebidas, pode descobrir que, mesmo que não tenha havido deterioração na habilidade do vendedor de cumprir obrigações e entregar as peças da qualidade requisitada, entregas defeituosas estão sendo feitas a compradores com necessidades similares. Se a razão para estas entregas defeituosas é que o vendedor vem usando matéria-prima de uma fonte em particular e está propondo usar o mesmo material no contrato em questão, o vendedor terá o direito de suspender o cumprimento de obrigações.”<sup>21</sup>

Caso em que o comprador adota conduta que demonstra que não cumprirá com sua parcela de obrigações, pode ser encontrado em decisão de um Tribunal Arbitral que reconheceu o direito de suspensão do contrato em caso de não fornecimento de “garantia de pagamento válida”<sup>22</sup>.

Além da alta probabilidade de inadimplemento bem como o preenchimento de uma das hipóteses dos incisos “a” e “b”, a parte que tem a intenção de suspender o contrato deve noticiar o outro contratante a fim de que este, nos termos do Artigo 71 (3) da CISG, apresente garantias de que cumprirá com suas obrigações, como nos ensina HUBER<sup>23</sup>. HONNOLD menciona que meras palavras tranquilizadoras não seriam suficientes<sup>24</sup>. Para HORNUNG este dever de comunicação é reflexo do dever de prestar informações, e usa a oportunidade para definir o caráter de imediatismo

---

<sup>20</sup> FRANÇA, Corte de Cassação, Câmara de Comércio. Company Mim. V. Company YSLP. Apelação Nº D 04-17752; Julgamento Nº 356-FS-P+B. Paris, 20 de Fevereiro de 2007. CISG On-line nº 1492. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070220f1.html>>, acesso em 20 de Setembro de 2012.

<sup>21</sup> BENNETT, Trevor. Comments on Article 71. In: BIANCA, C. Massimo; BONELL, Michael Joachim. Commentary On The International Sales Law. Milan:Giuffrè, 1987, p. 519.

<sup>22</sup> HUNGRIA. Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of Budapest. Arbitragem nº Vb 94129, Budapest, 17 de Novembro de 1995, CISG On-line nº 250. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951117h1.html>>, acesso em 20 de Setembro de 2012.

<sup>23</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. The CISG: A new textbook for students and practitioners. München: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 343.

<sup>24</sup> HONNOLD, John O. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention. 3 ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999., p. 247.

envolvido nesta questão<sup>25</sup>. Já BENNETT liga a questão ao princípio da boa-fé objetiva<sup>26</sup>.

Preenchidos os requisitos, pode haver suspensão do cumprimento de obrigações contratuais. Isto serve para que, diante de um inadimplemento antecipado, a parte que não aparenta estar prestes a cometer nenhuma violação possa ajustar o roteiro de cumprimento de suas obrigações sem que esteja cometendo um inadimplemento, como afirma HORNUNG<sup>27</sup>.

Segundo BENNETT este tipo de disposição é necessário uma vez que seria indesejável que um contratante fosse liberado de suas obrigações sempre que suspeitasse que o outro pudesse inadimplir o contrato.<sup>28</sup>

Uma vez compreendidas as minúcias da suspensão do contrato que ocorre graças a um inadimplemento antecipado, é pertinente estudar outra disposição do Artigo 71: o direito de interromper um contrato.

**c. Interrupção do cumprimento de obrigações:** Enquanto o primeiro parágrafo do Artigo 71 lida com a possibilidade de suspensão do contrato, que é remédio disponível às duas partes do contrato, o parágrafo segundo é recurso posto ao vendedor, quando este já despachou os bens e se depara com evidente ameaça de inadimplemento pelo comprador<sup>29</sup>.

HORNUNG chama a atenção aos requisitos necessários, que são aqueles que constam no parágrafo primeiro do Artigo 71, e fatos que não têm relevância para que surja o direito de interrupção, como documentos em posse do comprador<sup>30</sup>.

---

<sup>25</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org).Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 709.

<sup>26</sup> BENNETT, Trevor. Comments on Article 71. In: BIANCA, C. Massimo; BONELL, Michael Joachim. Commentary On The International Sales Law. Milan:Giuffrè, 1987, p. 520.

<sup>27</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org).Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 710-711.

<sup>28</sup> BENNETT, Trevor. Comments on Article 71. In: BIANCA, C. Massimo; BONELL, Michael Joachim. Commentary On The International Sales Law. Milan:Giuffrè, 1987, p. 517.

<sup>29</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. The CISG: A new textbook for students and practitioners. München:Sellier European Law Publishers, 2007, p. 245.

<sup>30</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org).Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 712.



Além disso, segundo HUBER, o dever de comunicação previsto pelo Artigo 71(3) também se aplica a estes casos<sup>31</sup>.

Note-se que tal dever não faz cessar o direito de interrupção se não cumprido, mas sua inobservância cria responsabilidade para com o comprador desavisado e que não teve chance de fornecer garantias.<sup>32</sup> Por outro lado, SCHWENZER e FOUNTOULAKIS alertam que a utilização do remédio é limitada: não poderia tornar o cumprimento do contrato impossível posteriormente.<sup>33</sup>

Um problema, no entanto, que pode surgir do exercício da interrupção são os contratos derivados da compra e venda (como por exemplo, o de transporte das mercadorias). Tais os contratos, no entanto, estão excluídos do da Convenção, pois não são contratos de compra e venda<sup>34</sup>.

Isto torna uma aparente complicação quanto à aplicação do dispositivo, que parece perder parcela de sua eficácia considerando o envolvimento da terceira parte não no contrato de compra e venda, mas na relação jurídica como um todo. Apesar desta suposta falha no dispositivo, HONNOLD acredita em sua aplicação e sugere alternativas quando seu uso encontra-se ameaçado<sup>35</sup>.

Finalmente, quanto aos efeitos da interrupção do contrato, HORNUNG nos ensina que não só o comprador deve aquiescer com a interrupção, como qualquer tentativa de retomada dos bens será considerada ilegal, responsabilizando-o pelos danos<sup>36</sup>.

Tais considerações permitem alguns questionamentos: (i) qual a importância do instrumento, especialmente considerando o uso do Art. 71(1) e 72? (ii) seria conveniente a aplicação do dispositivo, considerando a dificuldade que circunda a relação não só entre as duas partes, mas também entre um terceiro portador dos bens? HUBER oferece algumas respostas:

---

<sup>31</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG: A new textbook for students and practitioners*. München: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 344.

<sup>32</sup> Op. Cit, p. 712.

<sup>33</sup> SCHWENZER, Ingeborg.; FOUNTOULAKIS, Christiana. *International Sales Law*. New York: Routledge, 2007, p. 498.

<sup>34</sup> LIU, Chengwei. *SUSPENSION OR AVOIDANCE DUE TO ANTICIPATORY BREACH: Perspectives from Arts. 71/72 CISG, the UNIDROIT Principles*. Não publicado. 2005. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/liu9.html>>. Acesso em 20 de Janeiro de 2013.

<sup>35</sup> HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3 ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999, p. 246.

<sup>36</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 712.

“Se o Artigo 71(2) da CISG é, portanto, limitado às relações entre o vendedor e o comprador, qual seu verdadeiro propósito? A resposta a esta questão é que o comprador que recebe encomendas apesar de o vendedor ter exercido seu direito de interrupção será responsável por violação do contrato. Dependendo da lei processual aplicável (normalmente a *lex fori*) medidas cautelares também são possíveis.”<sup>37</sup>

Feitas as considerações quanto à possibilidade de suspensão do contrato, nos termos do Artigo 71(1), e quanto à possibilidade de interrupção do contrato, que consta no Artigo 71(2), bem como ciente do dever de comunicação do Artigo 71(3), passa-se à análise do Artigo 72, que tem como objetivo a resolução contratual.

**d. Resolução do Contrato:** No que se refere à resolução do contrato, a CISG descreve, em seu art. 72, os requisitos de caracterização. O primeiro deles que deve ser frisado é de que só cabe uso do remédio se tornar-se evidente que a outra parte irá cometer uma violação essencial do contrato. Trata-se de típica regra objetiva de *favor contractus*. HORNUNG esclarece que tal objetividade:

“Um comparativo primitivo ao inadimplemento antecipado foi abordado por Ernst Rabel em 1929. Suas propostas para unificação focavam somente na demonstração – subjetivamente determinada – de uma parte de uma intenção de cometer uma futura violação essencial do contrato. Mas já no Artigo 76 da ULIS, esta provisão foi transformada no critério objetivo de evidência de uma impendente violação essencial do contrato. O Artigo 72(1) da CISG adotou o Artigo 76 da ULIS com apenas meras mudanças em sua redação e manteve portanto seu critério objetivo.”<sup>38</sup>

O critério de evidência da iminente violação essencial é mais rigoroso, especialmente se comparado com o Artigo 71, como explica HONNOLD<sup>39</sup>.

O caso *Magellan International Corp. v. Salzgitter Handel GmbH* demonstra na prática a identificação dos requisitos para que haja a declaração de resolução contratual.<sup>40</sup> *Magellan*, sociedade norte americana, contratou *Salzgitter*, sociedade

<sup>37</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG: A new textbook for students and practitioners*. München: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 344.

<sup>38</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org.) *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 717.

<sup>39</sup> HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3 ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999, p. 248.

<sup>40</sup> ESTADOS UNIDOS, Corte Distrital de Illinois, Autos nº 99 C 5153, *Magellan International Corporation v. Salzgitter Handel GMBH*, Illinois, 07 de Dezembro de 1999, CISG On0-line nº 439.

alemã, para que esta fornecesse toneladas de barras de aço. Durante as negociações as partes concordaram com inúmeros detalhes contratuais, incluindo a qualidade e quantia dos bens, formas de pagamento, entre outros. Mesmo concluído o contrato, Salzgitter exigiu uma alteração na Letra de Crédito que serviria de pagamento em seu favor, e ameaçou descumprir com suas obrigações caso não fosse alterada o referido título. Notando a ameaça de violação essencial, Magellan deu início à ação com o objetivo de, face ao inadimplemento antecipado, obter perdas e danos bem como fazer com que a parte vendedora cumprisse com suas obrigações contratuais. A Corte Distrital de Illinois afirmou:

(...) sob a Convenção uma parte pleiteadora de inadimplemento antecipado deve simplesmente alegar (1) que o réu tinha a intenção de violar o contrato antes da data de sua execução e (2) que tal violação é essencial. (...) Sendo este o caso, a insistência de Salzgitter na alteração da letra de crédito seria de fato uma violação essencial.”<sup>41</sup>

Desta decisão pode-se concluir que uma possível violação essencial é o alicerce da resolução por inadimplemento antecipado, critério seguido de perto pela objetividade na escala de importância. Neste mesmo sentido, pode-se citar HUBER<sup>42</sup>. Já HORNUNG menciona o alto grau de probabilidade de violação essencial<sup>43</sup>, embora afaste a necessidade de plena certeza de que o outro contratante inadimplirá suas obrigações<sup>44</sup>.

Munida destes dois artifícios, uma parte ofendida teria o direito de comunicar à outra de seu desejo de resolver o contrato. Este direito é voluntário, e nem sempre é a melhor alternativa.<sup>45</sup>

SCHWENZER e FOUNTOULAKIS propõem o uso de outros remédios postos à disposição das partes pela Convenção, como “danos, redução do preço, o direito de suspensão, etc.”<sup>46</sup>

---

Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=423&step=Abstract>>, acesso em 20 de Setembro de 2012.

<sup>41</sup> Ibid.

<sup>42</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG: A new textbook for students and practitioners*. München: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 345.

<sup>43</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 721.

<sup>44</sup> Ibid., p. 721-722.

<sup>45</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 719.

Além desse ponto, os parágrafos (2) e (3) do Artigo 72 tratam do dever de comunicar à outra parte da intenção de resolver o contrato. Trata-se de figura semelhante àquela prevista para as possibilidades de suspensão e interrupção contratual. Chengwei LIU, no entanto, elenca rol de diferenças entre tais deveres<sup>47</sup>.

Segundo BENNETT o propósito do dever de comunicar à outra parte: a manutenção do contrato pela adequação<sup>48</sup> ou adequação das garantias<sup>49</sup>. HORNUNG vê a possibilidade de extensão da vida útil de um contrato<sup>50</sup>. Em razão disso é que tal comunicação deveria ser realizada com razoável antecedência<sup>51</sup>, sendo encarada como condição da resolução<sup>52</sup>.

Desta forma, em face de uma ameaça de inadimplemento, e mediante devida comunicação da intenção ou repúdio do contrato pela parte contrária, bem como sem que a outra parte, depois de comunicada, providencie garantias, a parte ofendida pode resolver o contrato e tomar providências necessárias a fim de mitigar prejuízos. Por fim, a própria CISG prevê que a parte prejudicada pode pretender perdas e danos pelos prejuízos que lhes forem causados.<sup>53</sup>

## 2. O INADIMPLEMENTO ANTECIPADO E UM EQUÍVOCO DE TRADUÇÃO?

O estudo de tal instrumento da Convenção de Viena é especialmente importante dado o fato de que seu texto, tal como traduzido, pode conter equívoco que pode comprometer a eficácia do instituto.

A tradução, e o ato de traduzir, é tema em constante discussão entre linguistas e pensadores. A dificuldade em transmitir o exato sentido de uma frase

---

<sup>46</sup> SCHWENZER, Ingeborg.; FOUNTOULAKIS, Christiana. *International Sales Law*. New York: Routledge, 2007. p. 505.

<sup>47</sup> LIU, Chengwei. *SUSPENSION OR AVOIDANCE DUE TO ANTICIPATORY BREACH: Perspectives from Arts. 71/72 CISG, the UNIDROIT Principles*. Não publicado. 2005. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/liu9.html>>. Acesso em 20 de Janeiro de 2013..

<sup>48</sup> BENNETT, Trevor. Comments on Article 71. In: BIANCA, C. Massimo; BONELL, Michael Joachim. *Commentary On The International Sales Law*. Milan:Giuffrè, 1987, p. 527.

<sup>49</sup> SILVEIRA, Mercédeh Azeredo da. Anticipatory Breach under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Nordic Journal of Commerce Law*. , v. 2, 2005. Disponível em: < <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/azeredo.html#iii>>. Acesso em 21 de Setembro de 2012.

<sup>50</sup> HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005, p. 722.

<sup>51</sup> Id., p. 723.

<sup>52</sup> Id., p. 724.

<sup>53</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG: A new textbook for students and practitioners*. München: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 348.

para outro idioma que não o original aquece também as discussões no campo jurídico. O exercício de tradução é um ofício ingrato, onde a perfeição nunca será plenamente obtida, seja esta uma tradução casual de uma matéria de jornal, seja esta uma tradução de um instrumento normativo internacional.

A complicação da tradução já existe quando se trata de apenas um idioma. Mas a Convenção de Viena de 1980, que promove uma uniformização na elaboração de contratos de compra e venda de caráter internacional, não tem como texto original apenas o inglês, a língua amplamente usada na elaboração de qualquer negociação que envolva nações diferentes. Neste caso, a conferência diplomática de 1980 tomou o cuidado de publicar seis versões oficiais do texto, sendo estas versões em Árabe, Chinês, Inglês, Francês, Russo e Espanhol. Em tese, o teor dos textos é idêntico.<sup>54</sup>

A doutrina tem encontrado um problema na aplicação do suposto texto uniforme da CISG: a mesma palavra, dependendo da localização geográfica onde é interpretada, pode ter inúmeros sentidos<sup>55</sup>.

Uma tentativa de evitar este problema linguístico é o uso do “significado CISG” (art. 7º), artifício pelo qual os conceitos e as palavras contidas nos artigos da Convenção não devem ser considerados de maneira literal ou do modo como são vistos em determinado ordenamento jurídico.

“Em primeiro lugar, portanto, a Convenção tem de ser interpretada autonomamente. Isto significa que palavras ou frases na CISG não devem ser consideradas como tendo o mesmo significado que palavras ou frases idênticas que possam existir num sistema legal doméstico. Ao invés disso, deve-se dar a elas um “significado CISG”, baseado na estrutura e nas políticas fundamentais da Convenção bem como em sua elaboração e histórico de negociação. É claro, esta interpretação autônoma pode levar a um resultado onde o termo-CISG na tem efetivamente o mesmo significado que um termo doméstico correspondente. Um indivíduo não deve, porém, chegar a esta conclusão de maneira fácil, mas apenas depois de cuidadosa análise.”<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup>CRAWFORD, Blair. Drafting Considerations Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Journal of Law and Commerce*, Pittsburgh, v. 3, p. 187-191, 1988. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/crawford.html>> Acesso em: 23 de Dezembro de 2012.

<sup>55</sup>FLECHTNER, Henry M. The Several Texts of the CISG in a Decentralized System: Observations on Translations, Reservations and other Challenges to the Uniformity Principle in Article 7(1). *Journal of Law and Commerce*, Pittsburgh, v. 17, p. 188-189, 1998. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/flecht1.html>> Acesso em: 25 de Setembro de 2012.

<sup>56</sup>HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG: A new textbook for students and practitioners*. München: Sellier European Law Publishers, 2007. p. 7.

No caso brasileiro, com a recente incorporação da CISG para o ordenamento nacional, passa a existir, então, relevância na análise da tradução de seu texto. Interessa-nos, especialmente, a tradução dos artigos 71 e 72, que tratam do inadimplemento antecipado de obrigações contratuais.

Antes de tudo, convém destacar que, no texto da CISG, há diferença essencial entre as medidas de interrupção e suspensão do cumprimento do contrato (artigo 71) e a resolução (artigo 72): as duas primeiras medidas exigem mera **aparência** de conduta que demonstra inadimplemento, enquanto a resolução, remédio certamente mais gravoso, exige uma conduta **clara e evidente** de iminente inadimplemento.<sup>57</sup> No mesmo sentido, LIU<sup>58</sup> e BENNETT<sup>59</sup>.

É nesta importante diferenciação entre os requisitos para aplicação dos remédios que pode existir um perigoso equívoco de tradução na versão brasileira da Convenção de Viena. Para fins de comparação, citem-se as versões em inglês<sup>60</sup> e português<sup>61</sup> dos artigos 71 e 72.

<sup>57</sup> HONNOLD, John O. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention. 3 ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999, p. 244.

<sup>58</sup> LIU, Chengwei. SUSPENSION OR AVOIDANCE DUE TO ANTICIPATORY BREACH: Perspectives from Arts. 71/72 CISG, the UNIDROIT Principles. Não publicado. 2005. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/liu9.html>>. Acesso em 20 de Janeiro de 2013.

<sup>59</sup> BENNETT, Trevor. Comments on Article 71. In: BIANCA, C. Massimo; BONELL, Michael Joachim. Commentary On The International Sales Law. Milan:Giuffrè, 1987.

<sup>60</sup> "Article 71. (1) A party may suspend the performance of his obligations if, after the conclusion of the contract, it becomes apparent that the other party will not perform a substantial part of his obligations as a result of: (a) a serious deficiency in his ability to perform or in his creditworthiness; or (b) his conduct in preparing to perform or in performing the contract. (2) If the seller has already dispatched the goods before the grounds described in the preceding paragraph become evident, he may prevent the handing over of the goods to the buyer even though the buyer holds a document which entitles him to obtain them. The present paragraph relates only to the rights in the goods as between the buyer and the seller. (3) A party suspending performance, whether before or after dispatch of the goods, must immediately give notice of the suspension to the other party and must continue with performance if the other party provides adequate assurance of his performance." "Article 72 (1) If prior to the date for performance of the contract it is clear that one of the parties will commit a fundamental breach of contract, the other party may declare the contract avoided. (2) If time allows, the party intending to declare the contract avoided must give reasonable notice to the other party in order to permit him to provide adequate assurance of his performance. (3) The requirements of the preceding paragraph do not apply if the other party has declared that he will not perform his obligations." Disponível em: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/CISG.pdf>.

<sup>61</sup> "Artigo 71. Uma parte poderá suspender o cumprimento de suas obrigações se, após a conclusão do contrato, tornar-se evidente que a outra parte não cumprirá parcela substancial de suas obrigações, devido: (a) a grave insuficiência em sua capacidade de cumpri-las, ou em sua solvência; ou (b) à maneira como se dispõe a cumprir ou como cumpre o contrato. (2) Se o vendedor houver expedido as mercadorias antes de se tornarem evidentes os motivos a que se refere o parágrafo anterior, poderá se opor a que o comprador tome posse das mercadorias, ainda que este seja portador de documento que lhe permita obtê-la. Este parágrafo refere-se somente aos direitos respectivos do comprador e do vendedor sobre as mercadorias. (3) A parte que suspender o cumprimento de suas obrigações, antes ou depois da expedição das mercadorias, deverá comunicá-

Note-se que os termos “*apparent*”, do Artigo 71, e “*clear*”, do Artigo 72, usados no texto em inglês, foram traduzidos, em uma das versões em português, para “evidente” em ambos os dispositivos. Como visto acima, o requisito para a suspensão ou interrupção do contrato é a probabilidade de descumprimento de obrigação contratual, enquanto que para a resolução deve haver maior certeza. Aí moraria equívoco de tradução? Ao utilizar o mesmo termo, pode-se perder esta diferenciação tão importante ao uso dos remédios disponíveis em caso de inadimplemento antecipado.

Não só o texto em inglês faz a distinção. HONNOLD toma o cuidado de demonstrar a importância da diferença ao demonstrar como esta acontece na versão francesa e na espanhola (que assim como a versão em inglês, são oficiais) da Convenção de Viena<sup>62</sup>.

A versão em português, ao aderir o uso do termo “evidente” equivale os requisitos de aplicação. As consequências da aprovação de um texto apresentado desta maneira são desconhecidas, uma vez que as versões oficiais da Convenção mantêm todas o mesmo sentido e a mesma diferenciação, inclusive grande aceitação pela doutrina da necessidade de manter esta disparidade entre a probabilidade necessária para uso dos respectivos remédios. Pode-se especular que, se só apenas quando for claro e evidente o iminente inadimplemento, as partes, no interesse de minimizar prejuízos, usarão sempre do remédio da resolução.

Supõe-se, também, que a parte que se encontra diante de mera aparência de inadimplemento, sem ter a grande probabilidade exigida para resolução contratual, ficará desamparada, não podendo usar de nenhum dos remédios, uma vez que, nos termos da versão brasileira da Convenção, só há como agir se o inadimplemento mostrar-se evidente.

---

lo imediatamente à outra parte, mas deverá prosseguir no cumprimento se esta oferecer garantias suficientes do cumprimento de suas obrigações.” “Artigo 72 (1) Se antes da data do adimplemento tornar-se evidente que uma das partes incorrerá em violação essencial do contrato, poderá a outra parte declarar a rescisão deste. (2) Se dispuser do tempo necessário, a parte que pretender declarar a rescisão do contrato deverá comunicá-la à outra parte com antecedência razoável, para que esta possa oferecer garantias suficientes de que cumprirá suas obrigações. (3) Os requisitos do parágrafo anterior não serão aplicáveis quando a outra parte houver declarado que não cumprirá suas obrigações.” Por exemplo: <http://www.cisg-brasil.net/doc/egrebler2.pdf>. Para versões de tradução distintas, vide: <http://www.cisg-brasil.net/doc/iacyr1.pdf> e [http://www.globalsaleslaw.org/temp/CISG\\_portugues.pdf](http://www.globalsaleslaw.org/temp/CISG_portugues.pdf).

<sup>62</sup>HONNOLD, John O. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention.3 ed.The Hague: Kluwer Law International, 1999, p. 368.

Apesar de ser impossível qualquer tipo de previsão, entendemos haver risco de que o Artigo 71 e as possibilidades de suspensão e interrupção se mostrem inutilizadas.

### **3. NOTAS CONCLUSIVAS**

O sucesso da CISG é atribuído, entre outros fatores, à sua adequação ao cenário que regula. Todas as disposições da Convenção seriam reflexos do comércio internacional. Instrumentos como os remédios em caso de inadimplemento antecipado são fornecidos de modo a permitir que as partes tenham não um conflito de interesses no contrato, mas para que cooperem numa relação negocial.

Trata-se de questão de segurança jurídica este acesso a remédios fornecidos às partes ofendidas para que se encontrem sempre em estado econômico favorável e para que sempre possa haver prosseguimento dos contratos. O progresso moral, econômico e político que a movimentação do mercado internacional representa é, sem dúvida, apoiado nas fortes bases estabelecidas por tão eficaz instrumento legal.

É por esse motivo que, ao trazer a Convenção de Viena para dentro do ordenamento jurídico brasileiro, deve haver a preocupação em fazer com que a CISG exista e seja plenamente eficaz. Barreiras linguísticas não deveriam ser empecilho à devida aplicação do instrumento normativo.

Eventual equívoco de tradução no inadimplemento antecipado pode ser corrigido pela vasta doutrina e jurisprudência internacional que permitem que o intérprete brasileiro da Convenção de Viena compreenda as minúcias de cada dispositivo convencional.

A uniformização das regras de direito comercial internacional é movimento que ganha cada vez mais força e que já se mostra uma realidade. Certamente um mero deslize em tão eficaz e valioso trabalho de tradução não implicará em prejuízo algum, especialmente se os estudiosos da Convenção, também no Brasil, façam sua interpretação de modo a usar da CISG em todo seu potencial.

### **REFERÊNCIAS**

ALEMANHA, Tribunal de Hamm. Apelação nº 19 U 127/97.Hamm,23 de Junho de 1998, CISG-Online nº 434, disponível em:



<<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980623g1.html>>, acesso em 20 de Setembro de 2012.

BENNET, Trevor. Comments on Article 71. In: BIANCA, C. Massimo; BONELL, Michael Joachim. Commentary On The International Sales Law. Milan:Giuffrè, 1987.

BIANCA, C. Massimo; BONELL, Michael Joachim. Commentary On The International Sales Law. Milan:Giuffrè, 1987.

CRAWFORD, Blair. Drafting Considerations Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Journal of Law and Commerce, Pittsburgh, v. 3, p. 187-191, 1988. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/crawford.html>> Acesso em: 23 de Dezembro de 2012.

ESTADOS UNIDOS, Corte Distrital de Illinois, Autos nº 99 C 5153, Magellan International Corporation v. Salzgitter Handel GMBH, Illinois, 07 de Dezembro de 1999, CISG On-line nº 439. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=423&step=Abstract>>, acesso em 20 de Setembro de 2012.

FLECHTNER, Henry M. The Several Texts of the CISG in a Decentralized System: Observations on Translations, Reservations and other Challenges to the Uniformity Principle in Article 7(1). Journal of Law and Commerce, Pittsburgh, v. 17, p. 188-189, 1998. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/flecht1.html>>

FRANÇA, Corte de Cassação, Câmara de Comércio. Company Mim. V. Company YSLP. Apelação Nº D 04-17752; Julgamento Nº 356-FS-P+B. Paris, 20 de Fevereiro de 2007. CISG On-line nº 1492. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070220f1.html>>, acesso em 20 de Setembro de 2012.

GLITZ, Frederico E. Z. Contrato e sua conservação: lesão e cláusula de hardship. Curitiba: Juruá, 2008.

GREBLER, Eduardo; RADAEL, Gisely. CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS. Disponível em: <<http://www.cisg-brasil.net/doc/egrebler2.pdf>>.

HONNOLD, John O. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention. 3 ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999.

HORNUNG, Rainer. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org). Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005.

HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. The CISG: A new textbook for students and practitioners. München: Sellier European Law Publishers, 2007

HUNGRIA, Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of Budapest. Arbitragem nº Vb 94129, Budapest, 17 de Novembro de 1995, CISG On-line nº 250. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951117h1.html>>, acesso em 20 de Setembro de 2012.

KRÖLL; MISTELIS; PERALES VISCASILLAS. UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): Commentary. Munchen: Beck, 2011

LIU, Chengwei. SUSPENSION OR AVOIDANCE DUE TO ANTICIPATORY BREACH: Perspectives from Arts. 71/72 CISG, the UNIDROIT Principles. Não publicado. 2005. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/liu9.html>>. Acesso em 20 de Janeiro de 2013.

SILVEIRA, Mercédeh Azeredo da. Anticipatory Breach under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Nordic Journal of Commerce Law. , v. 2, 2005. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/azeredo.html#iii>>. Acesso em 21 de Setembro de 2012.

SAIDOV, Djakhongir In KRÖLL; MISTELIS; PERALES VISCASILLAS. UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): Commentary. Munchen: Beck, 2011.

SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. (Org). Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2005.

SCHOPENHAUER, Arthur. A arte de escrever. Porto Alegre: L&PM Pocket, 2005

SCHWENZER, Ingeborg.; FOUNTOULAKIS, Christiana. International Sales Law. New York: Routledge, 2007.