

O dever de cooperação nos contratos de venda internacional de mercadorias: pressupostos teóricos e repercussões práticas da cláusula geral da boa-fé objetiva para a aplicação da CISG*

The duty to cooperate on international sales agreements: theoretical and practical issues related to the general clause of good Faith on the CISG

Angelo Gamba Prata de Carvalho**

RESUMO

Objetivo do artigo: o presente trabalho tem por objetivo esclarecer e construir, dogmaticamente, a partir da CISG e dos princípios UNIDROIT, o sentido e o conteúdo do dever de cooperação nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias.

Metodologia: a análise empreendida neste trabalho partiu de revisão da literatura relativa à CISG e ao emprego das cláusulas gerais no direito privado, bem como de análise jurisprudencial de precedentes brasileiros e estrangeiros.

Conclusões: a boa-fé a que alude a CISG, necessariamente, será a boa-fé objetiva, assim entendida como padrão normativamente esperado das partes para a promoção da lealdade de uma parte para com a outra e mesmo para com o mercado, de modo a manter a higidez do ambiente econômico em que se encontram.

Originalidade ou valor: o trabalho se destaca por atribuir à tarefa de interpretação dos contratos internacionais critério operacional consistente na aplicação da cláusula geral da boa-fé objetiva conforme desenvolvida pela doutrina do sistema romano-germânico, retirando de tal conceito aberto regras e diretrizes capazes de densificar a noção de cooperação presente na CISG e nos princípios UNIDROIT.

Palavras-chave: CISG. Direito Internacional Privado. Boa-fé objetiva.

ABSTRACT

Objective of the article: This paper intends to clarify and dogmatically build, through the analysis of the CISG and the UNIDROIT principles, the sense and content of the duty to cooperate on international sales contracts.

* Recebido em: 24/09/2018
Aprovado em: 15/11/2018

** Advogado. Professor voluntário na Faculdade de Direito da Universidade de Brasília (FD/UnB). Mestrando no Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade de Brasília (PPGD/UnB). Membro do Grupo de Estudos Constituição, Empresa e Mercado (GECEM/UnB).

Methodology: The paper has analyzed the available literature on the CISG and general clauses on private law and also explored the Brazilian and foreign case law on the subject.

Conclusions: The good faith to which the CISG refers to must be acknowledged as objective good faith, hereby understood as the normative pattern expected from the parties to promote loyalty between them or towards the market, in order to maintain a healthy economic environment.

Originality or value: This paper is relevant since it assigns to the interpretation of international contracts the operational standard of good faith, as developed by the civil law doctrine, in order to identify rules and directives which are capable to densify the notion of cooperation established on the CISG and among the UNIDROIT principles.

Keywords: CISG. International Private Law. Good faith.

1. INTRODUÇÃO

O dinamismo e a eficiência que são próprios do comércio internacional exigem que as trocas econômicas transfronteiriças se realizem em um ambiente institucional dotado de regras claras e capazes de, adequadamente, atender aos anseios dos agentes que tomam parte nessas transações. Em um ambiente amplo e diverso, no qual diversos diplomas nacionais e supranacionais tendem a incidir sobre um mesmo contrato, é imprescindível que o comportamento dos agentes esteja balizado por parâmetros gerais de conduta que privilegiem a função econômica dos contratos e a sua efetividade. É necessário, pois, que os contratos internacionais sejam regidos por disposições que verdadeiramente compreendam sua natureza e suas funções na ordem jurídica global.

Não é por outra razão que, segundo Enzo Roppo¹, o contrato não esgota sua função na constituição e regulação de relações jurídicas patrimoniais, mas com base na evolução da vida social e das trocas econômicas passa a “dar vida diretamente a uma complexa organização de homens e meios, que adquire objetividade autônoma em relação ao contrato e às relações contratuais de

que emerge, e que, por assim dizer, transcende”². Com maior razão, tais observações são aplicáveis aos negócios transfronteiriços, uma vez que enfrentam não somente os desafios da descoberta e do *enforcement* do direito aplicável, mas também têm a função de assegurar a confiança e a segurança do comércio entre agentes de diversas nações, valores imprescindíveis para a manutenção da economia globalizada.

Nesse sentido, é bastante elucidativa a lição de Irineu Strenger³, segundo o qual “do que não se tem mais dúvida, porém, é de que os contratos internacionais do comércio, cada vez mais, isolam-se das figurações doutrinárias clássicas, e válidas, segundo as tradições dos Direitos Nacionais, cuja universalização se expressa em meras identidades, mas que não servem para satisfazer as exigências peculiares do comércio internacional”. Portanto, é fundamental que os contratos internacionais sejam lidos sob ótica própria, especialmente em virtude da globalização da economia e da agilidade adquirida pelas trocas comerciais com o advento das tecnologias da informação⁴.

Passo importante para a definição do direito aplicável a importante conjunto de contratos internacionais foi dado com a edição da Convenção das Nações Unidas sobre Contrato de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG), internalizada ao ordenamento brasileiro por meio do Decreto nº 8.327/2014. A CISG, dessa maneira, traz importantes disposições referentes à interpretação e à integração dos contratos internacionais, esclarecendo os comportamentos esperados das partes contratantes em negócios internacionais. Além de contar com dispositivos próprios, a CISG conta com importante auxílio dos princípios do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) sobre contratos comerciais internacionais,

2 Tal processo é o que Enzo Roppo denomina por “objetivação” do direito contratual. Trata-se de movimento de sensibilização do direito contratual para as necessidades concretas com as quais o sistema jurídico se depara, de modo a mitigar o alto grau de abstração das noções de direito privado. Segundo Wilhelmsson, os conceitos abstratos utilizados no direito privado afastam a discussão sobre as verdadeiras necessidades econômicas e sociais das partes, razão pela qual a dogmática jurídica merece ser reformada. WILHELMSSON, Thomas. *Critical studies in private law: a treatise on need-rational principles in modern law*. Dordrecht: Springer, 1992. p. 12-13

3 STRENGER, Irineu. *Contratos internacionais do comércio*. 3. ed. São Paulo: LTr, 1998. p. 25.

4 Conferir: CASTELLS, Manuel. *A galáxia da Internet: reflexões sobre a internet, os negócios e a sociedade*. Rio de Janeiro: Zahar, 2003. p. 57.

1 ROPPO, Enzo. *O contrato*. Coimbra: Almedina, 2009. p. 305.

instrumentos fundamentais para a adequada realização dessas transações.

A CISG consiste em um necessário arcabouço normativo para a regência dos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, especialmente em virtude da diversidade dos sistemas jurídicos dos quais cada uma das partes pode ser originária. Criaram-se, assim, requisitos uniformes destinados a garantir a fluidez do comércio internacional. Considerando-se a diversidade dos negócios compreendidos no âmbito de aplicação da CISG, não seria razoável esperar que a Convenção regulasse minuciosamente todas as situações comportamentais em que os agentes econômicos poderiam se encontrar, razão pela qual contam com princípios gerais a partir dos quais podem deduzir parâmetros objetivos de regulação de seu comportamento.

Não é por outra razão que, por meio de seu artigo 7, a CISG estabelece 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”. Sustenta-se, no presente trabalho, que a menção à boa-fé não significa a mera indicação de que os agentes econômicos deverão comportar-se de maneira honesta, mas sim que a CISG acolheu a cláusula geral da boa-fé objetiva, parâmetro regulador do comportamento dos sujeitos que produz uma série de deveres laterais, de observância obrigatória para que se realize o completo adimplemento dos termos acordados. Para além de enunciar a noção de boa-fé, a CISG traz, em seu texto, uma série de disposições destinadas a concretizar seus imperativos e, inclusive, ressaltando alguns dos deveres laterais de relevo para a eficiente aplicação da Convenção.

O dever de cooperação das partes em negócios de compra e venda é fundamental para que as operações econômicas a eles subjacentes sejam efetivamente realizadas, de maneira a satisfazer todos os interesses envolvidos nessas avenças. O objetivo do presente trabalho é esclarecer e construir dogmaticamente, a partir da CISG e dos princípios UNIDROIT, o sentido e o conteúdo do dever de cooperação nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias. Para tanto, inicialmente serão exploradas as peculiaridades da contratação internacional no que diz respeito à interpretação e integração dos negócios, tendo em vista as disposições constantes dos diplomas supramencionados e o estado

da arte da doutrina sobre hermenêutica contratual. Em seguida, pretende-se tratar do papel da cláusula geral da boa-fé objetiva como elemento chave a aplicação da CISG, atuando como baliza orientadora dos comportamentos das partes. Por fim, serão apresentados os meios de concretização do dever de cooperação a partir de dispositivos de relevo da CISG, cuja leitura — como se defenderá — necessariamente deverá ser orientada pela cláusula geral da boa-fé objetiva.

2. INTERPRETAÇÃO E INTEGRAÇÃO DOS CONTRATOS COMERCIAIS INTERNACIONAIS

Dentre os primeiros dispositivos da CISG, destacam-se três enunciados dedicados à interpretação dos negócios regidos pela Convenção. Em primeiro lugar, pode-se mencionar o grande fio condutor do presente trabalho — a primeira parte do artigo 7 —, segundo o qual “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”. Muito embora tal disposição diga respeito mais diretamente à interpretação da Convenção em si, e não exatamente dos contratos por ela regidos, é fundamental que se reflita a respeito da construção de princípios gerais para a interpretação dos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, sobretudo no que diz respeito à boa-fé — importante parâmetro para a interpretação e integração dos contratos, como se verá adiante — e a garantia da uniformidade da aplicação da CISG, estreitamente relacionada à remoção de barreiras ao comércio internacional.

Além do artigo 7, podem ser mencionados os enunciados do artigo 8, segundo os quais: (i) “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”; (ii) “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”; e (iii) “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”.

O presente trabalho não tem o objetivo de tratar especificamente da interpretação dos negócios internacionais, mas sim do papel da boa-fé objetiva nesses contratos. Porém, o estudo dos cânones interpretativos aplicáveis aos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias é importante para lançar luz sobre algumas das dificuldades oriundas da aplicação da CISG e dos desafios para sua uniformização. Conforme afirmou Christopher Sheaffer⁵, um dos principais fatores para as dificuldades de aplicação da CISG são a ambiguidade de sua metodologia de interpretação, que, em virtude da falta de uma estrutura de análise hierárquica, produziria uma forte resistência aos tribunais à adoção da parâmetros próprios da CISG, voltando-se para princípios jurídicos do direito doméstico.

Segundo Larry DiMatteo, as dificuldades na interpretação de contratos comerciais internacionais podem ser didaticamente divididas em dois grandes grupos: (i) a suscetibilidade do contrato a diversos significados, sendo a ambiguidade o cerne da controvérsia; e (ii) a dificuldade de o contrato endereçar alguma questão que esteja no centro da disputa, o que decorre de sua incompletude. O segundo cenário fatalmente conduzirá ao preenchimento de lacunas pelos tribunais, o que deverá ocorrer de acordo com a aplicação de determinados padrões geralmente aceitos, como cláusulas gerais, usos comerciais, dentre outros, na forma do item 3 do artigo 8 da CISG⁶. O primeiro cenário, por sua vez, representa dificuldade ainda mais profunda, relativa ao sentido atribuído pelas partes às palavras inseridas no contrato⁷.

Ainda de acordo com DiMatteo⁸, a interpretação dos contratos comerciais — em grande medida influenciada por usos comerciais e pelo caráter paritário desses ne-

gócios — é permeada por um conjunto de dicotomias a serem levadas em consideração, sobretudo no âmbito dos contratos internacionais, que congregam agentes oriundos de distintas culturas jurídicas. São estas dicotomias: (i) *formalismo-realismo*, relativa à forma pela qual as regras de Direito dos Contratos devem ser observadas nos contratos internacionais, com o formalismo indicando a observância da letra fria da lei (posição que imprime segurança e previsibilidade aos negócios, porém engessa em grande medida tais transações) e o realismo, que autoriza o intérprete a levar em conta outros fatores que possam influenciar a aplicação do direito (privilegiando a flexibilidade e o dinamismo dos negócios); (ii) *literalismo-contextualismo*, relativa ao significado das palavras dos acordos, levantando indagações sobre a utilização ou não de evidências intrínsecas que elucidem os sentidos das expressões utilizadas; (iii) *funções facilitadoras ou regulatórias do Direito Contratual*, relativas ao grau em que os tribunais deverão intervir nos contratos privados; e (iv) a utilização de regras — normas que regulam especificamente sua situação de aplicação — ou padrões (*standards*), normas amplas e gerais que regulam de maneira dinâmica e flexível as relações contratuais.

Não existe solução pronta ou mesmo solução geral para tais dicotomias, sendo papel do direito determinar o correto equilíbrio entre cada uma dessas características para cada espécie de contrato, na medida em que a solução aplicável aos contratos internacionais de compra e venda — de curto prazo, caracterizados pelos interesses contrapostos das partes — não será aplicável a contratos de longo prazo, relacionais e incompletos por sua própria natureza⁹. Daí a grande dificuldade interpretativa dos contratos comerciais internacionais, nos quais parâmetros gerais como a razoabilidade¹⁰ e a boa-fé objetiva devem ser, em grande medida, levados em consideração para que não se obtenham resultados teratológicos oriundos da interpretação meramente gramatical. Segundo Paula Forgioni¹¹, a interpretação dos negócios empresariais foi historicamente relegada a um segundo plano, em virtude da preponderância de con-

5 SHEAFFER, Christopher. The failure of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and a Proposal for a New Uniform Global Code in International Sales Law. *Cardozo journal of international and comparative law*, v. 15, p. 461-495, 2007.

6 DIMATTEO, Larry. False dichotomies in commercial contract interpretation. *Journal of international trade law and policy*, v. 11, n. 1, p. 27-43, 2012. p. 28.

7 DIMATTEO, Larry. False dichotomies in commercial contract interpretation. *Journal of international trade law and policy*, v. 11, n. 1, p. 27-43, 2012. p. 28.

8 DIMATTEO, Larry. False dichotomies in commercial contract interpretation. *Journal of international trade law and policy*, v. 11, n. 1, p. 27-43, 2012. p. 29-38.

9 DIMATTEO, Larry. False dichotomies in commercial contract interpretation. *Journal of international trade law and policy*, v. 11, n. 1, p. 27-43, 2012. p. 39.

10 Conferir: ROSSUM, Madeleine van. Interpretation of commercial contracts. *European journal of commercial contract law*, v. 2, p. 46-57, 2011.

11 FORGIONI, Paula. *Teoria geral dos contratos empresariais*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2011. p. 216.

cepção segundo a qual, a pretexto da obtenção de maior grau de segurança e previsibilidade jurídicas, a atividade interpretativa deveria ser mínima — entendimento ainda comum em países do *common law* e em nações como a Holanda¹².

A resolução de todos esses problemas interpretativos não se resume à mera literalidade do texto dos contratos, que pode refletir vários equívocos de entendimento e *quid pro quos* oriundos da diversidade linguística, cultural e jurídica, mas exige processos tanto descritivos quanto normativos de interpretação e integração dos termos contratuais¹³. O processo de interpretação dos negócios jurídicos tem por finalidade última a determinação do seu conteúdo total, o que compreende o conteúdo expresso ou declarado, isto é, o conteúdo da declaração negocial, e o conteúdo implícito ou não declarado¹⁴. Nesse sentido, afirma Messineo¹⁵ que o processo de interpretação do contrato “se trata de reconstruir el pensamiento y la voluntad de las partes, considerados en su combinación, es decir, el contenido perseguido por las partes, de igual modo que en el caso de la interpretación de la norma se trata de reconstruir el pensamiento y la voluntad de la ley (ordenamiento jurídico)”.

Quando diplomas normativos trazem em seu corpo normas de interpretação, trata-se de verdadeira metodologia da interpretação, sendo traçados cânones e princípios que o intérprete *deve* aplicar¹⁶. Por esse motivo, a interpretação jurídica não é simplesmente entender um texto jurídico, mas entendê-lo mediante a aplicação de métodos prescritos, uma vez que a interpretação contém o rigor construtivo da lei, que toma por seu próprio objeto a técnica do entender¹⁷. Em síntese, tratar de normas de interpretação significa reconhecer a intrínseca legalidade do agir hermenêutico e seu sentido se-

gundo a lei¹⁸. Não é por outra razão que a interpretação de contratos à luz da CISG é tão complexa: frente à patente insuficiência das normas de interpretação trazidas pela Convenção, a solução mais clara para as numerosas jurisdições signatárias do diploma é a de aplicar seus próprios conceitos jurídicos, o que conduz a grande barafunda que em nada se coaduna com o objetivo de uniformidade que prega o artigo 7.

A superação das dificuldades acima mencionadas por meio da interpretação, assim, pode ser dividida em duas fases: (i) a fase meramente recognitiva, que objetiva detectar a deficiência do conteúdo expresso ou declarado do negócio jurídico, com vistas a reconhecer o que foi efetivamente declarado¹⁹; e (ii) a fase complementar,

18 Vale transcrever a íntegra da lição de Natalino Irti: “Le norme del codice civile predispongono una metodologia dell’interpretazione, cioè dettano canoni e principi, che l’interprete ha il dovere di applicare. Il profilo metodologico va posto in netto rilievo. L’interpretare giuridico non è un qualsiasi intendere, ma l’intendere praticato e conseguito attraverso i metodi prescritti. E, dunque, la teoria dell’interpretazione giuridica si risolve in una teoria dei canoni stabiliti dal legislatore. In una <<canonica>>, appunto. Pensare giuridicamente l’interpretazione è pensarla attraverso la metodologia normativa, la quale non si adegua ad alcun modello esterno, ma sceglie, secondo tempi e luoghi, propri canoni direttivi. I criteri, dettati in uno o più ordinamenti, possono ben utilizzarsi a sostegno od a prova di una filosofia dell’interpretazione; ma deve invece escludersi che una od altra filosofia siano in grado, come tali, di dirigere l’ermeneutica giuridica. La metodologia legale ha il rigore costrittivo della legge, la quale prende per proprio oggetto le tecniche dell’intendere. Parlare di norme sull’interpretazione significa, per ciò solo, riconoscere l’intrinseca legalità dell’agire ermeneutico, il suo dover essere secondo la legge”. IRTI, Natalino. *Principi e problemi di interpretazione contrattuale*. In: _____. *L’interpretazione del contratto nella dottrina italiana*. Pádua: CEDAM, 2000. p. 610. Tradução livre: As normas do código civil predisõem uma metodologia da interpretação, isto é, cânones e princípios que o intérprete deve aplicar. O perfil metodológico é posto em claro relevo. O interpretar jurídico não é tão somente o entender, mas o entender praticado e obtido mediante métodos prescritos. E, assim, a teoria da interpretação jurídica diz respeito a uma teoria dos cânones estabelecidos pelo legislador. Em uma “canônica”, portanto. Pensar juridicamente a interpretação é pensá-la através da metodologia normativa, a qual não se adequa a qualquer modelo externo, mas segue, segundo tempos e lugares, cânones diretivos próprios. Os critérios, ditados por um ou vários ordenamentos, podem utilizar como fundamento ou prova uma filosofia da interpretação; mas é preciso afastar o entendimento de que uma ou outra filosofia têm o condão de dirigir a hermenêutica jurídica. A metodologia legal tem o rigor construtivo da lei, a qual toma por próprio objeto as técnicas do entender. Falar em normas sobre a interpretação significa, por si só, reconhecer a intrínseca legalidade do agir hermenêutico, seu dever ser segundo a lei.

19 “Qualquer que seja o negócio jurídico, pode-se dizer que a reconstrução do conteúdo da declaração negocial ou das declarações negociais constitutivas do negócio segue caminho ‘subjetivo’. Explica-se. Na fase interpretativa meramente recognitiva, o intérprete deve averiguar o sentido efetivamente atribuído à declaração pela

12 ROSSUM, Madeleine van. Interpretation of commercial contracts. *European journal of commercial contract law*, v. 2, p. 46-57, 2011.

13 DIMATTEO, Larry. False dichotomies in commercial contract interpretation. *Journal of international trade law and policy*, v. 11, n. 1, p. 27-43, 2012. p. 28.

14 MARINO, Francisco Paulo de Crescenzo. *Interpretação do negócio jurídico*. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 159.

15 MESSINEO, Francesco. *Doctrina general del contrato*. Buenos Aires: Ediciones jurídicas Europa-América, 1986. v. II, p. 89.

16 IRTI, Natalino. Principi e problemi di interpretazione contrattuale. In: _____. *L’interpretazione del contratto nella dottrina italiana*. Pádua: CEDAM, 2000. p. 610.

17 IRTI, Natalino. Principi e problemi di interpretazione contrattuale. In: _____. *L’interpretazione del contratto nella dottrina italiana*. Pádua: CEDAM, 2000. p. 610.

destinada a tentar sanar a deficiência apontada²⁰. Processo distinto e posterior à interpretação, porém, a ela aliado na compreensão dos negócios jurídicos e de sua efetivação, é o da integração²¹, assim entendido como o recurso a normas supletivas — como os usos comerciais, as cláusulas gerais, dentre outros — para imputar, diretamente, efeitos ao negócio jurídico²².

Caminho de grande interesse para o endereçamento dos problemas interpretativos oriundos dos contratos internacionais — que, inclusive, é consentâneo com os princípios gerais insculpidos na CISG —, portanto, é a utilização da cláusula geral da boa-fé objetiva como padrão de comportamento apto a orientar a compreensão das cláusulas contratuais. Em síntese, o acolhimento da boa-fé objetiva significa “averiguar o sentido que essa pessoa abstrata atribuiria à declaração negocial, nas mesmas circunstâncias em que se encontravam declarante e declaratório verdadeiros”²³, noção perfeitamente observável na leitura do artigo 8 da CISG. Além disso, a boa-fé a que se refere a CISG deve também ser lida sob o ponto de vista do mercado globalizado e fortemente integrado que se verifica no comércio internacional, de sorte que a interpretação do negócio comercial “não pode desconsiderar os pressupostos de funcionamento

parte ou pelas partes do negócio jurídico. A ênfase, portanto, está na compreensão dos sujeitos do negócio jurídico” MARINO, Francisco Paulo de Crescenzo. *Interpretação do negócio jurídico*. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 163-164.

20 “Sempre que o intérprete termina a fase meramente cognitiva do processo interpretativo, isto é, extrai, com base em todo o material interpretativo, isto é, extrai, com base em todo o material interpretativo disponível, o sentido atribuído pela parte ou pelas partes do negócio jurídico à declaração ou às declarações negociais constitutivas do negócio, e conclui que estas possuem deficiências a serem sanadas (ambiguidades, obscuridades ou lacunas), deve prosseguir com a interpretação, dando início ao que se denominou fase complementar”. MARINO, Francisco Paulo de Crescenzo. *Interpretação do negócio jurídico*. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 175.

21 Conforme indica Messineo a integração é conceito distinto da “interpretação integradora” ou complementar: “De la interpretación integradora se diferencia, en cambio (y todavía más difiere de la interpretación pura y simple), la integración verdadera y propia del contrato, que se ejercita no tanto sobre el contenido de éste como sobre sus efectos; se trata, en este último caso, de colmar lagunas del contrato, y no de establecer hasta qué punto pueda llegar, por su íntima virtud, la intención común de las partes; por tanto, mediante la integración se hacen surgir del contrato efectos que éste no podría producir por la mera interpretación (ni aun por la integradora)”. MESSINEO, Francesco. *Doctrina general del contrato*. Buenos Aires: Ediciones jurídicas Europa-América, 1986. v. II, p. 122

22 MARINO, Francisco Paulo de Crescenzo. *Interpretação do negócio jurídico*. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 223-224.

23 MARINO, Francisco Paulo de Crescenzo. *Interpretação do negócio jurídico*. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 185.

do sistema [...], especialmente aqueles referentes à boa-fé, aos usos e costumes, custos de transação, necessidade de segurança e previsibilidade para o tráfico, tutela do crédito e, especialmente, que a função econômica do negócio deve pautar sua interpretação”²⁴.

No que diz respeito à integração, isto é, à regência supletiva do contrato por fatores normativos externos, a boa-fé objetiva desempenha a importante função de criação de deveres laterais destinados a tutelar de maneira efetiva os interesses das partes. Ao longo deste trabalho, pretende-se estudar o dever de cooperação decorrente da boa-fé objetiva e especificar seu sentido e aplicações práticas, sempre explicitando que tal dever tem a função precípua de assegurar a efetiva obtenção do programa contratual. Por esse motivo, o dever de cooperação está fortemente relacionado ao Princípio da Conservação do Negócio Jurídico, uma vez que estrutura um complexo de incentivos às partes para que interajam para superar dificuldades advindas da execução do contrato em lugar de passar diretamente à sua resolução.

Não se pode deixar de notar que tal processo está também vinculado à hermenêutica negocial, na medida em que esta orienta que, na dúvida sobre o entendimento de determinada cláusula ou negócio jurídico, deve-se lhe atribuir sempre o sentido pelo qual são eficazes, e não ineficazes²⁵. Certo é, porém, que a conservação hermenêutica do negócio jurídico é de caráter subsidiário, uma vez que o primeiro passo para a interpretação de negócios jurídicos deve ser a atribuição de sentido adequado do ponto de vista das regras estipuladas no instrumento contratual e no sistema jurídico em questão, mesmo para assegurar a eficácia do próprio sistema²⁶.

Não se pode, por esse motivo, interpretar tratados destinados a regular operações comerciais internacionais de maneira diversa da que mais eficientemente promova o comércio. Tendo em vista o dinamismo que é natural a essas transações, a CISG, necessariamente, deve ser interpretada de maneira relacional e dinâmica, com vistas a proteger a relação contratual e as expectativas nela contidas, seja com vistas a garantir a consecução dos interesses das partes, seja para assegurar a es-

24 FORGIONI, Paula. *Teoria geral dos contratos empresariais*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2011. p. 218.

25 MARINO, Francisco Paulo de Crescenzo. *Interpretação do negócio jurídico*. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 327.

26 MARINO, Francisco Paulo de Crescenzo. *Interpretação do negócio jurídico*. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 327.

tabilidade dos incentivos à contratação internacional²⁷. É preciso, igualmente, que se desenvolvam parâmetros interpretativos que sejam próprios às transações reguladas pela CISG, de modo a dar conta das peculiaridades do comércio internacional e, mais especificamente, dos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias. Tanto para a interpretação quanto para a integração, a boa-fé parece o parâmetro normativo mais consentâneo para o atingimento desses objetivos, sendo o dever de cooperação seu importante sucedâneo nessa tarefa. Por esse motivo, as seções seguintes procurarão tratar da boa-fé objetiva a partir da CISG, bem como do dever de cooperação daí dedutível.

3. O PAPEL DA CLÁUSULA GERAL DA BOA-FÉ OBJETIVA COMO PARÂMETRO DE APLICAÇÃO DA CISG

A interpretação contratual e a aplicação da Convenção de Viena exigem, necessariamente, parâmetros capazes de orientar os agentes econômicos da ordem internacional de maneira a elucidar, com razoável grau de segurança, as formas pelas quais devem se comportar enquanto partes contratantes. A realidade dos fatos e as circunstâncias altamente mutáveis do comércio internacional impedem que as ações dos *players* sejam regidas tão somente pelas cláusulas contratuais e mesmo pelas disposições específicas que constam de diplomas internacionais como a CISG. Por esse motivo, a própria Convenção reconhece, em seu artigo 7, a necessidade de respeito à cláusula geral da boa-fé objetiva, bem como autores de renome como Albert Kritzer²⁸ consideram ser a boa-fé um dos princípios gerais da CISG.

Considerando-se que o comércio internacional conta com o árduo desafio de sintetizar conceitos jurídicos locais, de maneira a compor um mínimo denominador comum a todos os sistemas, é essencial que conte com um conceito peculiar de boa-fé objetiva, que dê conta da demanda por parâmetros interpretativos e interpretativos dos contratos, bem como da busca por balizas

comportamentais para as condutas das partes²⁹. Dessa maneira, por meio do Direito Comparado e de aportes práticos, pode-se cogitar da elaboração de uma cláusula geral da boa-fé objetiva no comércio internacional, alcançando os mais diversos momentos da vida do contrato e, ainda, os terceiros não envolvidos diretamente na relação negocial³⁰, sejam eles agentes privados ou entes públicos.

Segundo Judith Martins Costa³¹, as cláusulas gerais têm a função de permitir a abertura e a mobilidade do sistema jurídico, mobilidade esta que deve ser tanto compreendida em sua perspectiva externa — no sentido de que “abre” o sistema jurídico para a inserção de elementos extrajurídicos³², permitindo a “adequação valorativa”³³ dos negócios — como em sua perspectiva

29 BAPTISTA, Luiz Olavo. A boa-fé nos contratos internacionais. *Revista de direito bancário, do mercado de capitais e da arbitragem*, v. 6, n. 20, p. 24-46, abr./jun. 2003. p. 26.

30 BAPTISTA, Luiz Olavo. A boa-fé nos contratos internacionais. *Revista de direito bancário, do mercado de capitais e da arbitragem*, v. 6, n. 20, p. 24-46, abr./jun. 2003. p. 26.

31 MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: sistema e tópica no processo obrigacional*. São Paul: Revista dos tribunais, 2000. p. 341.

32 A respeito dos valores que permeiam as relações contratuais, vale mencionar trecho da clássica obra de Ripert sobre a regra moral nas obrigações civis: “La règle morale peut être étudiée tout d’abord dans sa fonction normative quand elle vient empêcher l’abus de la forme juridique que des interesses ont utilisée pour des fins que la morale réprouve. Contre le principe de l’autonomie de la volonté elle élève la nécessité pour les parties de respecter la loi morale, la protection nécessaire due au contractant qui se trouve en état d’infériorité et qui est exploité par l’autre partie; elle enseigne que la justice doit régner dans le contrat et que l’inégalité des prestations peut être révélatrice de l’exploitation des faibles; elle jette le doute sur des accords qui sont l’expression d’une volonté trop puissante courbant une volonté affaiblie”. RIPERT, Gerges. *La règle morale dans les obligations civiles*. Paris: Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1925. p. 6. Tradução livre: A regra moral pode ser estudada segundo sua função normativa quando esta vem impedir o abuso da forma jurídica utilizada para fins moralmente reprováveis. Contra o princípio da autonomia da vontade, ela ressalta a necessidade de as partes respeitarem a lei moral, a proteção necessária devida ao contratante que se encontra em estado de inferioridade e que é explorado pela outra parte; ela determina que a justiça deve reinar no contrato e que a desigualdade de prestações pode revelar a exploração dos fracos; ela põe em dúvida os acordos que exprimem uma vontade poderosa que sufoca uma vontade enfraquecida.

33 Nesse sentido, Pietro Pierlingieri esclarece a diferença entre princípio e cláusula geral no que diz respeito à atribuição valorativa dos comportamentos realizada em sua aplicação: “La norma è strumento di valutazione del comportamento: nel principio il parametro di valutazione è certo (è il valore che il principio comanda di attuare quanto più è possibile) ma è incerto il livello di soddisfazione in concreto del valore; nella clausola generale è incerto il parametro di valutazione poichè la disposizione che contiene una clausola generale ha un significato vago. Occorre un ulteriore procedimento per

27 Conferir: WESSEL, Jared. Relational contract theory and treaty interpretation: end-game treaties v. dynamic obligations. *NYU annual survey of American law*, v. 60, p. 149-186, 2004.

28 KRITZER, Albert. *Guide to practical applications of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Boston: Kluwer, 1989. p. 112.

interna — uma vez que promove o retorno dialético a outras disposições interiores ao sistema. Na verdade, a boa-fé objetiva adquire tal grau de operatividade que não se limita a impor novos parâmetros de conduta aos contratantes, mas também serve de fundamento normativo a diversos institutos que, paulatinamente, oxigenam o sistema jurídico³⁴.

Justamente em virtude do alto grau de abertura e indeterminação — ou mesmo de vagueza — da cláusula geral da boa-fé objetiva, é necessário que se lhe confira complementação material adequada às circunstâncias das relações jurídicas que se pretende regular a partir dela³⁵. Especialmente em áreas nas quais os sujeitos esperam nível elevado de previsibilidade e segurança nas transações — como é o caso no comércio internacional —, é de suma importância que se afastem preceitos excessivamente discricionários, de sorte que a normatividade dessa cláusula geral depende, essencialmente, da posituação de um padrão de comportamento tipicamente esperado das partes³⁶.

Pode-se, em síntese, afirmar que a boa-fé objetiva opera também como “norma de validade”, isto é, como parâmetro capaz de orientar um juízo de compatibilidade entre a normatização privada realizada no contrato e

o sistema jurídico a que esta procura estar integrada³⁷. A boa-fé objetiva é parâmetro normativo de tal maneira cogente que a observância de seus ditames diz respeito não somente à manutenção da lealdade e da justiça entre as partes contratantes, mas também tem a dizer quanto à subsistência dos próprios termos do contrato, já que é ela importante meio de comunicação entre contrato, sistema jurídico e mercado³⁸. Dessa maneira, regula-se muito mais do que o ato; regula-se a atividade, conforme estabelece Joaquim de Sousa Ribeiro³⁹: “para além da relação jurídico-contratual, propriamente dita, é objeto de normação um conjunto diversificado de práticas mercantis, a montante e a jusante dela, tendo como referente unitário a instituição ‘mercado’ e como objetivo a sua ordenação em moldes jurídico-sociais e económicos adequados”⁴⁰.

No caso específico do direito comercial internacional, a noção de boa-fé constitui uma das bases fundamentais da *lex mercatoria*, lançando sua influência sobre diversos institutos jurídicos com vistas a moralizar as transações — não no sentido ético, mas no sentido do fornecimento de um padrão geral de conduta aplicável à resolução das dificuldades que possam advir da relação entre as partes⁴¹. Ainda que seja possível vincular a boa-fé aos ditames da *lex mercatoria*, é preciso esclarecer quais regras dessa difusa zona normativa aplicável aos agentes comerciais serão relevantes para a aplicação e interpretação da CISG, uma vez que a utilização de conceitos vagos como “boa-fé” e “*lex mercatoria*” não podem servir de pretexto para a subversão da realidade

attribuire alla clausola un significato chiaro e, in conseguenza, per individuare e applicare la norma”. PIERLINGIERI, Pietro. *Manuale di diritto civile*. Nápoles: ESI, 2003. p. 17-18). Tradução livre: A norma é instrumento de valoração do comportamento: no princípio, o parâmetro valorativo é certo (é o valor que o princípio determina que se aplique no que for possível), mas é incerto o nível de satisfação concreta do valor; na cláusula geral, é incerto o parâmetro de valoração, pois a disposição que contém uma cláusula geral tem sentido vago. Ocorre um procedimento ulterior de atribuição de um significado claro à cláusula geral, e, conseqüentemente, de individualização e aplicação da norma.

34 SCHREIBER, Anderson. *Equilíbrio contratual e dever de renegociar*. São Paulo: Saraiva, 2018. p. 28.

35 MENEZES CORDEIRO, António. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina: 2013. p. 1189-1190.

36 MENEZES CORDEIRO, António. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina: 2013. p. 1194-1196. Vale transcrever trecho das lições do autor: “O trabalhar da boa fé com recurso aos instrumentos mais maleáveis que a Ciência Jurídica tem criado permite, de facto uma clarificação dogmática. Afastando desenvolvimentos linguísticos, ela desfaz conclusões bloqueadoras de análises mais profundas. Obteve-se, desse modo, uma ideia da boa fé como conceito indeterminado, sobretudo por vaguidade, normativo, perceptivo e com margem de discricionariedade variável, surgindo, por vezes, como cláusula geral, revestindo, no reagrupamento das decisões a que dê lugar, feições típicas e comportando, na argumentação que concite, o recurso a padrões que, quando recebidos, se assumem como padrões jurídicos”. MENEZES CORDEIRO, António. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina: 2013. p. 1195-1196.

37 RIBEIRO, Joaquim de Sousa. *Direito dos contratos: estudos*. Coimbra: Coimbra, 2007. p. 213-217.

38 RIBEIRO, Joaquim de Sousa. *Direito dos contratos: estudos*. Coimbra: Coimbra, 2007. p. 219.

39 RIBEIRO, Joaquim de Sousa. *Direito dos contratos: estudos*. Coimbra: Coimbra, 2007. p. 221.

40 Conferir, a respeito do necessário diálogo da legislação de Direito Contratual com a ordem pública e o mercado: MARZIO, Fabrizio. *Contratto illecito e disciplina del mercato*. Nápoles: Jovene Editore Napoli, 2011. p. 166-168.

41 MACKAAY, Ejan, et al. *L'économie de la bonne foi contractuelle*. In: MOORE, Benoît. *Mélanges Jean Pineau*. Montréal: Les Éditions Thémis, 2004. Nesse sentido: “A boa-fé no direito comercial não acompanha padrões que a apontariam como reflexo de altruísmo exacerbado ou de algo semelhante. Ao contrário, indica a retidão de comportamento no mercado, conforme os modelos ali esperados (inclusive o respeito às normas, próprio do homem ativo e probo). Ao se atrelar a um standard de comportamento empiricamente observável, a boa-fé comercial abandona rasgos de subjetivismo para aflorar como linha determinável e determinada de conduta”. FORGIONI, Paula. *Teoria geral dos contratos empresariais*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2011. p. 101.

econômica e social que se busca regular⁴².

A inserção da ideia geral de boa-fé objetiva na interpretação e na aplicação da CISG requer, portanto, o esclarecimento dos objetivos almejados pelos utentes de suas normas, uma vez que a utilização dessa cláusula geral exige orientação às peculiaridades, oportunidades, riscos e perigos de um regime de produção específico que resultaria em normas divergentes a depender do sistema jurídico em que se realize⁴³. Vale notar que os deveres que se pretende tornar cogentes com o acolhimento da boa-fé não advêm de ideias radicais, tampouco revolucionárias, mas, antes de tudo, têm o condão de promover a lealdade ao programa contratual pactuado, com o devido respeito e consideração à parte ocupante do polo oposto da relação obrigacional e à autoridade e uniformidade das normas regentes do comércio internacional⁴⁴.

Dessa maneira, conforme alertou Schlechtriem⁴⁵, deve-se afastar o uso indevido de conceitos domésticos de boa-fé objetiva para a interpretação da CISG, partindo-se do pressuposto de que a boa-fé deverá ser desenvolvida de acordo com princípios internacionalmente reconhecidos de conduta honrosa, procurando seguir as orientações dos tribunais dos Estados envolvidos nas transações. Nesse sentido, não parece razoável interpretação do artigo 7 que não se lhe interprete de maneira sistemática, unindo a promoção da uniformidade da aplicação da CISG ao respeito à boa-fé no comércio internacional. Ambas as diretrizes, vale notar, têm um objetivo em comum: a remoção de barreiras ao comércio estabelecidas pelo caráter heterogêneo das normas domésticas sobre compra e venda de mercadorias, motivo pelo qual a boa-fé pode ser aplicada não somente para a interpretação dos contratos, como se viu acima, mas também para orientar o comportamento das partes na formação e na execução dos contratos⁴⁶.

Certo é que a boa-fé objetiva, como cláusula geral que é, sempre deverá ser lida contextualmente para que se identifiquem as necessidades práticas de sua concretização, respeitando-se tanto as peculiaridades da categoria e do tipo de contrato, quanto seus níveis e funções, conforme assinala Antônio Junqueira de Azevedo⁴⁷. É por esse motivo que a doutrina confere especial importância ao dever de cooperação nos contratos de longa duração, que ensejam aplicação mais intensa da boa-fé, no intuito acompanhar o desenvolvimento da relação contratual e, assim, promover o adequado equilíbrio entre as prestações, densificar o conteúdo desses contratos — que se caracterizam também por sua incompletude — e permitir a identificação do comportamento adequado a ser exigido das partes a cada nova situação⁴⁸.

Cabe notar, nesse sentido, que a vagueza e amplitude que são próprias da boa-fé objetiva não necessariamente significam que os deveres dela decorrentes indevidamente invadirão a esfera de autonomia das partes para excessivamente funcionalizar as relações contratuais. Ao contrário, a boa-fé objetiva é, também, importante freio contra ações indevidas das partes, proibindo condutas que contrariem o mandamento de lealdade e correção do comportamento dos sujeitos envolvidos na relação obrigacional⁴⁹. Dessa forma, a boa-fé objetiva serve, também, para delimitar a extensão dos direitos das partes, proibindo o abuso de posições jurídicas e comportamentos contraditórios⁵⁰, de sorte a assegurar aos agentes a plena realização das legítimas expectativas derivadas do contrato⁵¹. Assim, como se verá mais adiante, a boa-fé objetiva tem o condão de possibilitar, mediante a criação de uma estrutura de incentivos para

the undefinable: good Faith and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Journal of law and commerce*, v. 18, p. 333-353, 1999.

47 AZEVEDO, Antonio Junqueira. *Novos estudos e pareceres de direito privado*. São Paulo: Saraiva, 2009. p. 127.

48 Conferir: AGUIAR JR., Ruy Rosado. Contratos relacionais, existenciais e de lucro. *Revista trimestral de direito civil*, v. 12, n. 45, p. 91-110, jan./mar. 2011; SCHUNCK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. São Paulo: Almedina, 2006; NANNI, Giovanni Ettore. O dever de cooperação nas relações obrigacionais à luz do princípio constitucional da solidariedade. In: _____. *Temas relevantes do direito civil contemporâneo*. São Paulo: Atlas, 2008.

49 MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: sistema e tópica no processo obrigacional*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2000. p. 457.

50 Conferir: SCHREIBER, Anderson. *A proibição do comportamento contraditório: tutela de confiança e venire contra factum proprium*. São Paulo: Atlas, 2016.

51 AGUIAR JR., Ruy Rosado. *Extinção dos contratos por incumprimento do dever*: resolução. Rio de Janeiro: AIDE, 2003. p. 253.

42 Conferir: TEUBNER, Gunther. Breaking frames: economic globalization and the emergence of *lex mercatoria*. *European journal of social theory*, v. 5, n. 2, p. 199-217, 2002.

43 TEUBNER, Gunther. Legal irritants: good faith in British law or how unifying law ends up in new divergences. *The modern law review*, v. 61, n. 1, p. 11-32, 1998. p. 31.

44 Conferir: PATERSON, Jeannie Marie. Good Faith duties in contract performance. *Oxford university commonwealth law journal*, v. 14, n. 2, p. 283-309, 2014.

45 SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*. Gloucestershire: Clarendon Press, 1998. p. 63.

46 Conferir, para revisão de literatura sobre os potenciais usos da boa-fé no campo de aplicação da CISG: POWERS, Paul J. Defining

a cooperação das partes, a efetiva consecução do programa contratual.

Uma vez definido o fio condutor da aplicação da cláusula geral da boa-fé objetiva no âmbito dos contratos regidos pela CISG — isto é, a uniformização do direito para a remoção de barreiras jurídicas ao comércio internacional —, pode-se, com maior tranquilidade, falar na importante função de criação de deveres anexos. Premissa fundamental para o desenvolvimento deste trabalho é a de que, ao lado dos deveres primários de prestação — que, nos contratos de compra e venda, serão referidos à entrega da coisa e à respectiva contraprestação —, existem diversos deveres secundários, sejam eles diretamente vinculados à prestação principal — como o dever de transportar e embalar a coisa vendida —, sejam eles prestações autônomas, deveres sucedâneos da prestação principal que desempenham importantes funções para o atingimento do adimplemento, como a obtenção das devidas permissões ou licenças para o ingresso de determinado bem em determinada jurisdição⁵².

Exemplificativamente, de acordo com a valorosa lição de Judith Martins-Costa⁵³, podem ser mencionados: (i) os deveres de cuidado, previdência e segurança; (ii) os deveres de aviso e esclarecimento; (iii) os deveres de informação; (iv) o dever de prestar contas; (v) os deveres de colaboração e cooperação; (vi) os deveres de proteção e cuidado com a pessoa e o patrimônio da contraparte; (vii) os deveres de omissão e de segredo; dentre muitos outros. Todos esses deveres têm em comum o caráter de contribuição ao “exato processamento da relação obrigacional, isto é, à satisfação dos interesses globais envolvidos, em atenção a uma identidade finalística, constituindo o complexo conteúdo da relação que se unifica funcionalmente”⁵⁴.

Conforme aduz Manuel Carneiro da Frada⁵⁵, o teor dos deveres acessórios — na ausência de lei que os

defina — somente pode ser esclarecido mediante um esforço de “concretização/ponderação que reclama processos argumentativos complexos e estruturas de fundamentação ‘situacionadas’”. Tal esforço representa iniciativa fundamental para a garantia do correto transcorrer da relação obrigacional, considerando que os deveres de comportamento decorrentes da cláusula geral da boa-fé objetiva se encontram permanentemente a serviço da relação contratual, desempenhando função instrumental ao adimplemento total das obrigações em questão⁵⁶.

Assim, mesmo em contratos de intercâmbio e que enfeixam, regra geral, relações de trato instantâneo — como é o caso da compra e venda — a boa-fé objetiva opera para delimitar o exercício de posições jurídicas mas, também, para produzir deveres destinados a garantir o efetivo atendimento dos interesses das partes. No caso das operações internacionais de compra e venda de mercadorias, a complexidade das relações exige não somente um tempo mais alargado de contratação, mas uma grande sofisticação nos procedimentos técnicos e burocráticos com os quais devem arcar as partes, situação na qual compreensões solipsistas do papel das partes na relação obrigacional não contribuirão para o sucesso da contratação. É necessário, portanto, que os polos da relação contratual estejam integrados entre si e também integrados ao contexto da operação, o que somente pode ocorrer com a presença enfática da cooperação entre as partes.

A cooperação não é, por conseguinte, exclusividade dos contratos de longo prazo, igualmente se apresentando — ainda que com feições diversas — nos contratos de execução instantânea. Daí dizer Richardson⁵⁷ que a cooperação se faz presente em todas as relações interempresariais, podendo se apresentar em graus maiores ou menores. O dever de cooperação se apresenta, fundamentalmente, como a obrigação de as partes contribuírem para o atingimento dos objetivos do programa contratual, seja na assistência mútua quando se encontrarem na iminência de serem afetados⁵⁸, seja na atuação ativa para a facilitação do adimplemento. As

52 MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: sistema e tópica no processo obrigacional*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2000. p. 437-438.

53 MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: sistema e tópica no processo obrigacional*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2000. p. 439.

54 MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: sistema e tópica no processo obrigacional*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2000. p. 440.

55 FRADA, Manuel Carneiro. Os deveres (ditos) “acessórios” e o arrendamento. *Revista da ordem dos advogados*, v. 73, n. 1, p. 267-290, jan./mar. 2013. p. 276.

56 FRADA, Manuel Carneiro. Os deveres (ditos) “acessórios” e o arrendamento. *Revista da ordem dos advogados*, v. 73, n. 1, p. 267-290, jan./mar. 2013. p. 275.

57 RICHARDSON, G. B. The organisation of industry. *The economic journal*, v. 82, n. 327, p. 883-896, set. 1972.

58 Nesse sentido: FRADA, Manuel Carneiro. *Teoria da confiança e responsabilidade civil*. Coimbra: Almedina, 2001. p. 563.

próximas seções, nessa linha, cuidarão, especificamente, do dever de cooperação, enquanto decorrência da boa-fé objetiva, e das formas pelas quais tal dever pode ser concretizado segundo as disposições da CISG.

4. O DEVER DE COOPERAÇÃO COMO DEVER LATERAL DECORRENTE DA BOA-FÉ OBJETIVA

A mera leitura do texto do instrumento contratual não é suficiente para compreender a totalidade dos deveres atribuídos às partes integrantes da relação. O objeto do contrato é, na verdade, apenas o dever principal, na medida em que diversos deveres não escritos, mormente decorrentes da boa-fé objetiva, informam as maneiras pelas quais deverão as partes comportarem-se ao longo do desenvolvimento da relação contratual. Quanto maior a complexidade da relação maior será a necessidade de comportamentos ativos das partes para que se alcance de maneira hígida o resultado econômico pretendido com o contrato. Nesse ponto, entra em discussão o chamado dever de cooperação, que, nos contratos internacionais, com maior razão ganha relevância, tendo em vista a complexidade e multiplicidade das estruturas burocráticas e normas regulatórias a serem levadas em consideração, bem como a necessidade de promover a uniformidade da aplicação da legislação internacional sobre compra e venda de mercadorias, conforme se depreende do artigo 7 da CISG.

Como já se sinalizou, a cláusula geral da boa-fé objetiva tem o condão de produzir uma série de deveres anexos cuja observância é instrumental à consecução da finalidade almejada pelas partes contratantes. Certo é que tais deveres laterais não são abrangidos pela prestação principal, mas “caracterizam a correção do comportamento dos contratantes, um em relação ao outro, tendo em vista que o vínculo obrigacional deve traduzir uma ordem de cooperação, exigindo-se de ambos os obrigados que atuem em favor da consecução da finalidade que, afinal, justificou a formação daquele vínculo”⁵⁹.

Segundo Menezes Cordeiro⁶⁰, a incidência da cláusula geral da boa-fé objetiva enseja a elaboração da noção de “complexidade intra-obrigacional”, que traduz a ideia

de que o vínculo obrigacional não abriga tão somente um simples dever de prestar, mas diversos elementos jurídicos “dotados de autonomia bastante para, de um conteúdo unitário, fazerem uma realidade composta”⁶¹. Considerando-se que não pode o direito admitir excessivos danos ao credor ou sacrifício desmesurado para o devedor, os chamados deveres acessórios são chamados a coagir os comportamentos das partes no sentido da realização da prestação, de sorte que tudo se passe de modo considerado devido⁶².

Dessa maneira, parte-se da premissa de que a relação obrigacional não diz respeito a posições estanques, mas sim a fenômeno complexo que merece ser analisado de maneira dinâmica, desde sua formação, passando pela sua execução, até o adimplemento total⁶³. A compreensão da relação obrigacional como processo conduz também à importante noção segundo a qual a obrigação não constitui um fim em si mesmo, mas tem a função precípua de satisfazer os interesses das partes, motivo pelo qual a própria concepção de adimplemento deve ser ressignificada para compreender tanto a prestação principal quanto os deveres de conduta instrumentalmente necessários para a obtenção do resultado útil pretendido pelas partes⁶⁴. Nesse sentido, assevera Clóvis do

61 Vale transcrever a lição de COSTA, Mario Júlio de Almeida. *Direito das obrigações*. Coimbra: Almedina, 1998. p. 63. Sobre a tipologia de deveres secundários: “Avultam, evidentemente, os deveres principais ou primários de prestação. Constituem estes e os respectivos direitos o fulcro ou núcleo dominante, a <<alma>> da relação obrigacional, em ordem ao conseguimento do seu fim. Daí que sejam eles que definem o tipo de contrato, sempre que se trate de uma relação dessa natureza. [...] Observou-se que há também deveres secundários ou acidentais de prestação, que se mostram susceptíveis de revestir duas modalidades. Distinguem-se, na verdade, dos deveres secundários meramente acessórios da prestação principal, os quais se destinam a preparar o cumprimento ou a assegurar a sua perfeita realização (assim, na compra e venda, o dever de conservar a coisa vendida até a entrega ou o dever de embalá-la e transportá-la), os deveres secundários com prestação autônoma. Nesta última categoria, por seu turno, o dever secundário pode revelar-se sucedâneo do dever principal de prestação (o caso da indemnização resultante da impossibilidade culposa da prestação originária, que substitui esta) ou coexistente com o dever principal de prestação (o caso da indemnização por mora ou cumprimento defeituoso, que acresce à prestação originária)”.

62 MENEZES CORDEIRO, António. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina: 2013. p. 592.

63 SILVA, Clóvis Couto e. *A obrigação como processo*. Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 64.

64 TERRA, Aline de Miranda Valverde. A questionável utilidade da violação positiva do contrato no direito brasileiro. *Revista de direito do consumidor*, v. 101, p. 181-205, 2015. Conferir, também: MENEZES CORDEIRO, António. *Violação positiva do contrato: cumprimento imperfeito e garantia de bom funcionamento da coisa*

59 NEGREIROS, Teresa. *Teoria do contrato: novos paradigmas*. Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 150.

60 MENEZES CORDEIRO, António. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina: 2013. p. 586.

Couto e Silva que “Todos os deveres anexos podem ser considerados deveres de cooperação”⁶⁵.

No entanto, pode-se especificar, a partir da boa-fé objetiva, um conjunto de deveres laterais destinados a promover o auxílio mútuo entre as partes para a consecução do programa contratual⁶⁶, que, neste trabalho, serão tratados de maneira unificada como “dever de cooperação”. Por conseguinte, nada impede que o dever de cooperação seja desdobrado em outros deveres anexos, como o dever de informar, o dever de cuidado, o dever de mitigar o próprio prejuízo, dentre outros deveres que possam emergir da dinâmica contratual posta sob análise⁶⁷. Cabe, ainda, esclarecer que o dever de cooperação

não necessariamente se manifesta de maneira verticalizada e cogente, segundo concepções pré-estabelecidas sobre a boa-fé objetiva, mas pode também se manifestar com base na criação espontânea de um sistema institucional cooperativo destinado a garantir a higidez de um determinado mercado, reduzindo condutas oportunistas ao sancionar desvios comportamentais com penalidades alternativas, geralmente incidentes sobre a reputação dos agentes⁶⁸.

Dessa maneira, tem-se que a ordem cooperativa enfeixada na relação obrigacional é voltada a uma finalidade única, relacionada exclusivamente a apenas uma das partes, tampouco associada ao singelo enfoque da proteção conferida pelo ordenamento jurídico⁶⁹. Com vistas a evitar o incumprimento ou o cumprimento defeituoso e, antes de tudo, a privilegiar o atendimento da finalidade dos contratos, é necessário não apenas que as partes se abstenham de atitudes impeditivas do desenvolvimento da relação obrigacional, mas, de maneira ativa, que se faculte a atuação do devedor⁷⁰. Por esse motivo, ganham relevância na concretização do dever de cooperação institutos como a mora do credor — evitando comportamentos que impeçam que o devedor se desvincule do liame obrigacional⁷¹ — e o chamado *duty to mitigate the loss*⁷², consubstanciado no artigo 77 da CISG, segundo o qual “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,

vendida; âmbito de exceção do contrato não cumprido. *Revista da ordem dos advogados*, v. 41, n. 1, p. 123-152, jan.-abr. 1981; SILVA, Jorge Cesa Ferreira. *A boa-fé e a violação positiva do contrato*. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

65 SILVA, Clóvis Couto e. *A obrigação como processo*. Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 96. A respeito da autonomia dos deveres acessórios com relação às prestações principais: “Tem, nesse aspecto, sentido falar-se de uma “descontratualização” dos deveres de cuidado e consideração. Ganha-se espaço para integrar dogmaticamente determinados deveres pré-contratuais (sancionados pela culpa in contrahendo) que perduram e subsistem após o fecho do contrato num dinamismo que acompanha o relacionamento dos (vários) sujeitos ao longo das negociações e durante toda a vida da execução do contrato. Eles constituem, por isso, uma relação jurídica, fundada no direito objectivo, que é feita de deveres de comportamento e, nesse sentido, sem (ou autonomizável de) deveres primários de prestação”. FRADA, Manuel Carneiro. Os deveres (ditos) “acessórios” e o arrendamento. *Revista da ordem dos advogados*, v. 73, n. 1, p. 267-290, jan./mar. 2013 p. 278.

66 SILVA, Clóvis Couto e. *A obrigação como processo*. Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 96. Retira do comércio internacional exemplo dos mencionados deveres de auxílio: “Assim, quando, no comércio internacional, A contrata com B a entrega de determinada mercadoria sujeita à licença de exportação, deverá providenciar, com todo o zelo, para obtê-la. A obrigação principal é a entrega da mercadoria. Todavia, impõe-se, quando se tratar de obrigação sujeita a licença, obtê-la do órgão competente. Não se liberaria da obrigação o devedor, e poderia o credor, no estrangeiro, rejeitar a mercadoria, se aquele a enviasse ao arrepio da legislação a respeito. O correto adimplemento dessa hipótese não há que consistir em apenas enviar a mercadoria (obrigação principal), pois deverá ainda cumprir os deveres de auxílio, tais como obter, se for o caso, a competente licença”.

67 SCHUNCK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. São Paulo: Almedina, 2006. p. 144. Vale transcrever trechos da obra da autora: “Pelo fato de os próprios deveres anexos não poderem ser antecipados e desde logo conhecidos pelas partes, já que dependerão não apenas do contrato em si, mas principalmente da concreção da dinâmica contratual, não há dúvida de que os deveres anexos assumem facetas diferenciadas, considerando cada situação específica pela qual as partes são submetidas durante o programa contratual. [...] Não é possível, com isso, definir de forma exaustiva o que seria efetivamente o dever de cooperação, já que, a cada contrato diferente e mesmo a cada diferente momento de um mesmo contrato, o dever de um contratante de cooperar com o

outro vai variar, conforme seja necessária alguma participação de um contratante, para que o outro possa cumprir sua obrigação da melhor forma possível, aí se considerando a forma mais eficaz de cumprimento”. SCHUNCK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. São Paulo: Almedina, 2006. p. 144.

68 Nesse sentido: BERNSTEIN, Lisa E. Private Commercial Law in the cotton industry: creating cooperation through rules, norms and institutions. *Michigan Law Review*, v. 99, p. 1724-1790, jul. 2001.

69 SOMBRA, Thiago Luís Santos. *Adimplemento contratual e cooperação do credor* [edição eletrônica]. São Paulo: Saraiva, 2011.

70 MENEZES CORDEIRO, António. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina: 2013. p. 594.

71 SOMBRA, Thiago Luís Santos. *Adimplemento contratual e cooperação do credor* [edição eletrônica]. São Paulo: Saraiva, 2011.

72 Tal dever já foi reconhecido pelo Superior Tribunal de Justiça brasileiro: “Preceito decorrente da boa-fé objetiva. Duty to mitigate the loss: o dever de mitigar o próprio prejuízo. Os contratantes devem tomar as medidas necessárias e possíveis para que o dano não seja agravado. A parte a que a perda aproveita não pode permanecer deliberadamente inerte diante do dano. Agravamento do prejuízo, em razão da inércia do credor. Infringência aos deveres de cooperação e lealdade” (STJ), REsp 758.518/PR, Rel. Ministro Vasco Della Giustina, 3ª Turma, Data de Julgamento: 17/06/2010, Data de Publicação: DJe 28/06/2010).

incluídos os lucros cessantes [...]”⁷³. Da mesma maneira, do ponto de vista do devedor, sustenta Larenz⁷⁴ que este se encontra obrigado não somente ao cumprimento da obrigação, mas ao cumprimento diligente de suas prestações, sob pena de causar danos à parte ocupante do polo oposto.

É claro que, considerando a natureza lucrativa dos negócios mercantis, não há de se esperar qualquer interpretação voluntarista ou meramente fraterna do dever de cooperação: este deve ser entendido como a conduta naturalmente decorrente do respeito à boa-fé objetiva conforme compreendida pelo Direito Empresarial, isto é, do respeito às regras do jogo e da observância do comportamento esperado de todos os sujeitos ativos e probos, assim contribuindo para o fortalecimento do próprio mercado⁷⁵. Nesse sentido, “Não se exige que o contratante colabore com o interesse privado e individual da contraparte”⁷⁶, uma vez que “O que o ordenamento jurídico visa com o princípio da boa-fé objetiva — já se disse — é assegurar que as partes colaborarão mutuamente para a consecução dos fins comuns perseguidos com o contrato”⁷⁷.

Na verdade, por mais relevante que seja a solidariedade para o Direito dos Contratos, especialmente a partir do século XX, a cooperação constitui sua contraface interna nas relações contratuais⁷⁸. Ao passo que a solida-

riedade tem o condão de afetar, essencialmente, as partes para vinculá-las a uma comunidade externa à relação contratual, que conta com valores específicos a serem impressos àquelas obrigações, a cooperação “mantém a relação de troca estável, recíproca, sendo condição processual de realização da primeira e designando uma relação de natureza instrumental e econômica”⁷⁹.

5. CONCRETIZAÇÃO DO DEVER DE COOPERAÇÃO NA APLICAÇÃO DA CISG

Nas seções anteriores, demonstrou-se que a boa-fé objetiva, cláusula geral de grande relevância para o direito do comércio internacional, tem o condão de produzir, nas relações contratuais, deveres acessórios a serem observados pelas partes contratantes para que se possa atingir a condição de adimplemento em sua plenitude. Asseverou-se, também, que o dever de cooperação constitui importante dever acessório, compreendido tanto como a exigência de as partes se absterem de obstaculizar a execução do contrato quanto como a obrigação de as partes facilitarem o processo de concretização do programa contratual.

Na presente seção, a partir da análise dos dispositivos da CISG, pretende-se demonstrar os instrumentos por meio dos quais a Convenção pretendeu densificar e tutelar o dever de cooperação das partes nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias. A densificação do dever de cooperação é medida necessária, considerando que a sua excessiva abstração tem o condão não somente de dificultar sua aplicação, mas também de alargar, indevidamente, o campo de aplicação da boa-fé. Nesse sentido, segundo Fernando Noronha⁸⁰ “não se justificará falar em violação do dever geral de agir de acordo com a boa-fé, ainda que evidentemente este se insira dentro daqueles”. Prossegue o autor: “Não parece, porém, que seja possível (ou conveniente) ir tão longe; não é possível atribuir ao princípio da boa-fé um alcance assim tão amplo, que o deixaria demasiado abstrato e faria dele base de toda a responsabilidade fundada na culpa, se não também mesmo da responsa-

73 No direito brasileiro, reza o Enunciado 169 da III Jornada de Direito Civil do CJF: “O princípio da boa-fé objetiva deve levar o credor a evitar o agravamento do próprio prejuízo”.

74 LARENZ, Karl. *Derecho de obligaciones*. Madri: Revista de Derecho Privado, 1958. v. I, p. 62.

75 FORGIONI, Paula. *Teoria geral dos contratos empresariais*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2011. p. 99-111. Vale transcrever trecho da lição de Paula Forgioni sobre a boa-fé nos contratos empresariais: “Nessa perspectiva, o comportamento honesto não implica gasto, mas sim economia, tanto para o agente (que atuará conforme as regras) quanto para o mercado como um todo, que tenderá a diminuir a incidência de custos de transação pelo aumento do grau de certeza e de previsibilidade. E assim deve ser para o direito, porque a sanção prevista desestimula o comportamento infrator. Por fim, a boa reputação deve ser realmente adquirida pelo agente, mas também o impele ao cumprimento das regras do mercado (i.e., ao respeito, à confiança e à boa-fé)”. FORGIONI, Paula. *Teoria geral dos contratos empresariais*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2011.

76 TEPEDINO, Gustavo; SCHREIBER, Anderson. Os efeitos da Constituição em relação à cláusula da boa-fé no Código de Defesa do Consumidor e no Código Civil. *Revista da EMERJ*, v. 6, n. 23, p. 139-151, 2003. p. 147-148.

77 TEPEDINO, Gustavo; SCHREIBER, Anderson. Os efeitos da Constituição em relação à cláusula da boa-fé no Código de Defesa do Consumidor e no Código Civil. *Revista da EMERJ*, v. 6, n. 23, p. 139-151, 2003. p. 147.

78 CARVALHO, Vinicius Marques. *O direito do saneamento básico*.

São Paulo: Quartier Latin, 2010. p. 281.

79 CARVALHO, Vinicius Marques. *O direito do saneamento básico*. São Paulo: Quartier Latin, 2010. p. 281.

80 NORONHA, Fernando. *Direito das obrigações*. São Paulo: Saraiva, 2003. p. 456.

bilidade objetiva”⁸¹.

Com base na leitura da CISG, pode-se verificar uma série de manifestações do dever de cooperação, em dispositivos cuja interpretação necessariamente deverá ser submetida aos parâmetros da boa-fé objetiva. Exemplo disso é o disposto no artigo 60 da CISG, segundo o qual a obrigação do comprador de proceder ao recebimento consistirá em: (i) praticar todos os atos razoavelmente esperados para que o vendedor possa efetuar a entrega; e (ii) tomar posse das mercadorias. Observe-se, nesse ponto, que o primeiro item apresenta enunciado bastante aberto, que enfeixa perfeitamente o sentido do dever de cooperação: não somente deve o comprador fornecer sua contraprestação pelas mercadorias, mas também deve agir, diligentemente, para possibilitar a entrega das mercadorias pelo vendedor⁸².

Fica clara, portanto, a ideia de que a cooperação é elemento essencial do adimplemento, sendo a omissão da parte imputável com sua constituição em mora. No mesmo sentido, o segundo item elencado pelo artigo 60 expressa a necessária ação do credor no sentido da liberação do devedor de suas obrigações mediante o efetivo recebimento das mercadorias, com vistas a evitar o indevido prolongamento da relação obrigacional⁸³. Tal compreensão também pode ser visualizada no artigo 33, referente ao prazo de entrega das mercadorias pelo vendedor: caso o contrato não tenha fixado prazo ou não tenha o comprador escolhido, o vendedor deverá entregar as mercadorias “dentro de um prazo razoável a partir da conclusão do contrato”. Na mesma linha, dispõem o item 1 do artigo 47 que “O comprador poderá conceder ao vendedor prazo suplementar razoável para o cumprimento de suas obrigações” e, simetricamente, o item 1 do artigo 63, de acordo com o qual “O

vendedor poderá conceder prazo suplementar razoável para cumprimento das obrigações que incumbirem ao comprador”⁸⁴.

Conforme elucidada a Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (CNUDCI)⁸⁵, os atos de cooperação razoavelmente esperados das partes se apresentam das mais variadas formas, como, exemplificativamente, à luz da jurisprudência existente sobre o tema em variadas jurisdições: (i) no exame preliminar das mercadorias, com a consequente emissão de certificado de emissão⁸⁶; (ii) na obtenção de licenças de importação ou exportação⁸⁷; (iii) a conclusão do contrato de transporte ou a notificação do nome do navio no qual embarcarão as mercadorias; (iv) na obrigação de informar o vendedor de atrasos razoáveis⁸⁸; ou (v) na obrigação de uma parte fornecer à outra os comandos necessários à conclusão de contrato subordinado⁸⁹.

A breve casuística exposta acima serve para demonstrar a necessidade de critérios razoáveis para a aplicação da CISG que transcendam a casuística, com vistas a elucidar a extensão dos deveres de cooperação e, por conseguinte, conferir segurança aos agentes econômicos. Na verdade, autores como Franco Ferrari⁹⁰ percebem com grandes ressalvas a aplicação da boa-fé objetiva como padrão geral de comportamento das partes, especialmente quando os deveres daí decorrentes não se encontram expressamente previstos pelo contrato. Por

81 NORONHA, Fernando. *Direito das obrigações*. São Paulo: Saraiva, 2003. p. 456.

82 SOMBRA, Thiago Luís Santos. *Adimplemento contratual e cooperação do credor* [edição eletrônica]. São Paulo: Saraiva, 2011.

83 Vale transcrever o comentário de Thiago Sombra nesse sentido: “Trata-se, no entanto, de uma tarefa que, se por um lado conduz à ampliação do dever de cooperação do credor, como limite mínimo assinalado para a proteção dos interesses do devedor, por outro, enceta a abreviação ou o prolongamento do iter obrigacional de modo a abranger os comportamentos preparatórios ou sucessivos à extinção do vínculo. Destarte, são as circunstâncias em que os sujeitos operam, valoradas em relação aos interesses que a obrigação tenciona satisfazer ou tutelar, que individualizam a medida da boa-fé objetiva e propiciam a exigibilidade de posturas cooperativas”. SOMBRA, Thiago Luís Santos. *Adimplemento contratual e cooperação do credor* [edição eletrônica]. São Paulo: Saraiva, 2011.

84 Conferir: NGUYEN, Minh Hang. *Vente internationale et droit vietnamien de la vente*. Tours: Presses universitaires François-Rabelais, 2013.

85 CNUDCI. *Précis de jurisprudence de la CNUDCI concernant la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*. Nova Iorque: Nações Unidas, 2014. p. 314.

86 China International Economic and Trade Arbitration Commission – CIETAC, CISG/2000/15, Data de julgamento: 29.09.2000, disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000929c1.html>>. Acesso em: 05 jan. 2018; Tribunal of International Commercial Arbitration at the Ukraine Chamber of Commerce and Trade, Data de julgamento: 08.08.2000, disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000908u5.html>> Acesso em: 05 jan. 2018.

87 Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, 27/2001, Data de julgamento: 24.01.2002, Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020124r1.html>> Acesso em: 05 jan. 2018.

88 U.S. District Court for the Southern District of New York, 98 CIV 861 (RWS) and 99 CIV 3607 (RWS), Data de julgamento: 10.05.2002.

89 Oberlandsgericht Brandenburg, 6 U 53/07, Data de julgamento: 18.11.2008.

90 FERRARI, Franco. CISG and private international law. In: _____. *The 1980 Uniform Sales Law: old issues revisited in the light of recent experiences*. Milão: Sellier European Law Publishers, 2003. p. 224.

mais que se defenda que o dever de cooperação compreende a execução do contrato em toda sua plenitude, alcançando até mesmo momentos prévios à conclusão e prévios ao encerramento do vínculo contratual⁹¹, é necessário esclarecer que o dever de cooperação está adstrito aos atos que podem ser razoavelmente esperados das partes para permitir a efetiva consecução dos objetivos contratuais⁹².

Como já se viu, nada impede que o dever de cooperação seja desdobrado em outros deveres acessórios e, inclusive, que sirva de parâmetro interpretativo para a aplicação de outros deveres. É o que ocorre com o dever de informação, que consiste, fundamentalmente, em obrigação exigida das partes para a adequada consecução dos objetivos traçados no programa contratual. Nesse sentido, pode-se mencionar a disposição contida no item 3 do artigo 32 da CISG, segundo o qual “Se não estiver obrigado a contratar o seguro de transporte, o vendedor deverá fornecer ao comprador, a pedido deste, toda informação disponível que for necessária para a contratação de tal seguro”. Trata-se, aqui, de clara hipótese de dever de informação ou esclarecimento, na medida em que obriga às partes, na vigência do contrato, de informarem-se, mutuamente, de aspectos atinentes ao vínculo ou de efeitos que possam, eventualmente, advir da execução do contrato⁹³.

A vinculação entre os deveres de cooperação e de informação é, ainda, percebida na CISG em outras oportunidades, como ocorre no artigo 68, ao dispor que “o risco da perda ou deterioração correrá por conta do vendedor se, no momento da conclusão do contrato de compra e venda, o vendedor sabia ou devesse saber que as mercadorias sofreram perda ou deterioração, sem ter informado ao comprador”. Nesse ponto, a Convenção estabelece gravosa consequência para a falta de observância do dever de informação, na medida em que a alocação do risco de perda ou deterioração será diretamente determinada pela ação diligente do vendedor que sabia ou devesse saber dessa característica de suas mercadorias.

Aqui, pode-se retomar o que foi anteriormente exposto acerca do padrão de conduta deduzido da boa-

-fé objetiva para lembrar que as partes dos contratos regidos pela CISG não apenas são empresários do qual se espera o comportamento de todos os sujeitos ativos e probos — ou do *bonus pater familias* —, mas também especial diligência em virtude da complexidade advinda do caráter internacional das operações que levam a cabo, de sorte que os deveres de informação deles esperados deverão manter relação com as circunstâncias da relação contratual, com vistas a esclarecer as situações jurídicas em causa e a evitar a produção de danos⁹⁴. Caso similar é o do item 4 do artigo 79: “A parte que não tiver cumprido suas obrigações deve comunicar à outra parte o impedimento, bem como seus efeitos sobre sua capacidade de cumpri-las. Se a outra parte não receber a comunicação dentro de prazo razoável após o momento em que a parte que deixou de cumprir suas obrigações tiver ou devesse ter tomado conhecimento do impedimento, esta será responsável pelas perdas e danos decorrentes da falta de comunicação”.

Cabe observar que o “padrão esperado de toda pessoa razoável” também se faz presente na CISG, como se verifica do seu artigo 25, segundo o qual “A viola-

94 A questão do padrão esperado de todos os sujeitos ativos e probos foi magistralmente endereçada por MENEZES CORDEIRO, António. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina: 2013. p. 1228-1229: “A má fé radical, consistente no atingir, consciente e voluntário, da posição de terceiros implica culpa, na forma de dolo. O problema põe-se no domínio do desconhecimento culposo, isto é, na situação em que o sujeito, embora ignorando prejudicar a posição alheia, tenha violado deveres de informação e indagação. Estes deveres não se reconduzem, contra o que possa, à primeira vista, parecer, aos deveres de cuidado pressupostos pela negligência, no seu remeter para o padrão do bom pai de família: trata-se de deveres específicos, legais, baseados, juspositivamente, na boa fé, com um perfil particular ditado pelas conjunturas em que se concretize e que visa, de modo especial, a obtenção de informações sobre as situações jurídicas em causa e não apenas, o evitar produzir danos. Na violação dos deveres postulados pela boa/má fé, pergunta-se qual o papel da culpa. Em princípio nenhum: esses deveres de informação levam, quando inobservados, à aplicação das consequências atribuídas à má fé, muito próprias, e que não se confundem com as da responsabilidade civil. Na mira decisiva das consequências em jogo, não há, pois, que falar em inclusões necessárias da culpa no processo que, por ignorância indesculpável, leva à má fé. Razões sistemáticas de harmonização obrigam, no entanto, ao aproximar das figuras. A pessoa que, sem culpa – isto é, em censura – não tenha podido levar até ao fim o cumprimento do seu dever de informação e indagação, continuando, por isso, na ignorância de lesar o direito de outrem, estará de boa fé. Diferente e melindrosa é a posição daquele que, de modo não censurável, tenha prejudicado a situação de terceiro, disso consciente. Deverá considerar-se de boa fé? A questão põe-se com tanta mais oportunidade quanto é certo que, em tal conjuntura, não foram, à luz das regras da responsabilidade civil, violados os deveres de informação e indagação: a pessoa que saiba não tem mais de os cumprir”.

91 SOMBRA, Thiago Luís Santos. *Adimplemento contratual e cooperação do credor* [edição eletrônica]. São Paulo: Saraiva, 2011.

92 CNUDCI. *Précis de jurisprudence de la CNUDCI concernant la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*. Nova Iorque: Nações Unidas, 2014. p. 314.

93 MENEZES CORDEIRO, António. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina: 2013. p. 605.

ção ao contrato por uma das partes é considerada como essencial se causar à outra parte prejuízo de tal monta que substancialmente a prive do resultado que poderia esperar do contrato, salvo se a parte infratora não tiver previsto e uma pessoa razoável da mesma condição e nas mesmas circunstâncias não pudesse prever tal resultado”. Daí a razão pela qual, no ambiente de negócios que receberá a aplicação da CISG, pode-se esperar das partes contratantes padrão de diligência tal que o conhecimento das características e das condições comumente impostas por seus parceiros de negócios não é mera estratégia de mercado, mas dever a ser observado no comércio internacional como um todo, como já entenderam tribunais alemães⁹⁵.

O dever de cooperação recebe posição de destaque no item 5.1.3 dos princípios UNIDROIT, segundo o qual, em tradução livre, “Cada parte deverá cooperar com a outra quando tal cooperação puder ser razoavelmente esperada para a execução das obrigações da parte”. Nos comentários ao dispositivo fornecidos na edição de 2010 dos princípios UNIDROIT, afirma-se que “Um contrato não é meramente um ponto de encontro de interesses conflitantes, mas deve também, em certa medida, ser visualizado como um projeto comum no âmbito do qual cada uma das partes deverá cooperar”⁹⁶. No entanto, cabe acrescentar que a existência de um dever de cooperação não deverá ser interpretada de maneira absoluta, na medida em que não poderá interferir na alocação de direitos e obrigações promovida pelo acordo⁹⁷. Em síntese, considerando-se que a finalidade do dever de cooperação não é outra senão a de possibilitar a realização do programa contratual, não se pode admitir que tal dever leve à subversão das próprias cláusulas contratuais.

Tendo todas essas considerações em vista, a interpretação da CISG segundo a boa-fé, conforme orienta o artigo 7 da Convenção, exercita-se, fundamentalmente, segundo a ideia de cooperação e, por conseguinte, no sentido do atingimento das finalidades pretendidas pelas partes contratantes, na medida em que o dever de cooperação nada mais é do que um meio para o a consecução do fim do contrato. Por esse motivo, a CISG é

tecida de tal maneira que, mesmo as possibilidades de resolução dos contratos, estão pautadas pelo dever de cooperação. Profundamente marcado pela extrajudicialidade⁹⁸, determina o artigo 26 que “A declaração de resolução do contrato tornar-se-á eficaz somente quando notificada por uma parte à outra”.

Por esse motivo, fala-se muito menos em resolução de pleno direito e muito mais na estruturação de processos cooperativos de resolução de conflitos destinada a conservar o vínculo jurídico entre as partes, superando compreensões excessivamente formalistas para preservar a utilidade econômica e social do negócio⁹⁹, assim garantindo a higidez do sistema de comércio internacional. Tais constatações servem, mais uma vez, para demonstrar a estrutura de incentivos criada pela CISG para que as partes cooperem, enfatizando inclusive a comunicação¹⁰⁰ entre as partes para a superação de defeitos remediáveis e mesmo para a busca de alternativas à pura e simples resolução contratual¹⁰¹. O mais célebre exemplo disso é o chamado *Nachfrist*, prazo complementar — previsto pelo artigo 47 — concedido ao vendedor pelo comprador para o cumprimento de suas obrigações, no âmbito do qual não se pode exercer qualquer ação por descumprimento contratual¹⁰².

Como já se viu, a boa-fé objetiva constitui cláusula geral e, portanto, caracteriza-se por sua grande amplitu-

98 Ver: AGUIAR JR. Ruy Rosado. A Convenção de Viena e a resolução do contrato por incumprimento. *Revista de informação legislativa*, v. 31, n. 121, p. 211-225, jan./mar. 1994.

99 A respeito do princípio da conservação do negócios jurídico: “O princípio da conservação consiste, pois, em se procurar salvar tudo que é possível num negócio jurídico concreto, tanto no plano da existência, quanto da validade, quanto da eficácia. Seu fundamento prende-se à própria razão de ser do negócio jurídico; sendo este uma espécie de fato jurídico, de tipo peculiar, isto é, uma declaração de vontade (manifestação de vontade a que o ordenamento jurídico imputa os efeitos manifestados como queridos), é evidente que, para o sistema jurídico, a autonomia de vontade produzindo auto regramentos de vontade, isto é, a declaração produzindo efeitos, representa algo juridicamente útil”. AZEVEDO, Antônio Junqueira. *Negócio jurídico: existência, validade e eficácia*. Rio de Janeiro: Saraiva, 2002. p. 66. Ver também: GUERRA, Alexandre. *Princípio da conservação dos negócios jurídicos*. São Paulo: Almedina, 2016.

100 HONNOLD, John. *Uniform law for international sales*. The Hague: Kluwer Law International, 1999. p. 107.

101 KRÖLL, S. et al. *International arbitration and international commercial law: synergy, convergence and evolution*. Alpen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2011. p. 647.

102 Tal instituto foi o tema central do acórdão brasileiro que, pela primeira vez, explicitamente aplicou dispositivos da CISG: TJRS, Ap. civ. 70072362940, 12ª CC, Rel. Des. Umberto Guaspari Sudbrack, Data de julgamento: 14.02.2017, Data de publicação: 16.02.2017.

95 *Oberlandsgericht München*, 20 U 3863/08, Data de julgamento: 14.01.2009; *Oberlandsgericht Düsseldorf*, 17 U 22/03, Data de julgamento: 25.07.2003.

96 “A contract is not merely a meeting point for conflicting interests but must also, to a certain extent, be viewed as a common project in which each party must cooperate”. UNIDROIT. p. 150)

97 UNIDROIT. p. 150.

de, exigindo determinados comportamentos das partes contratantes em situações sequer pensadas pelo legislador. Porém, como igualmente já se comentou, tal compreensão — que já produz grande dificuldade nos sistemas nacionais que acolhem tal cláusula geral¹⁰³ — pode causar grande estranhamento não somente aos agentes econômicos originários de países cujos ordenamentos não acolham tal preceito, mas sobretudo aos *players* do comércio internacional que apresentem preocupações com a insegurança e a imprevisibilidade do emprego de conceitos excessivamente flexíveis para a regência de operações do comércio internacionais.

Daí a razão pela qual o texto da CISG contém uma série de disposições perfeitamente dedutíveis da cláusula geral da boa-fé objetiva, com o objetivo de prevenir os “perigos” da vagueza do preceito mediante a sua densificação em disposições que expressem os princípios jurídicos subjacentes a essa noção¹⁰⁴. É o caso do artigo 80, descrito por Thomas Neumann¹⁰⁵ como fonte fundamental do dever de cooperação contido no texto da CISG, segundo o qual: “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”. Trata-se de situação jurídica similar àquela expressa pela fórmula *tu quoque*, que traduz “uma regra pela qual a pessoa que viole uma norma jurídica não poderia, sem abuso, exercer a situação jurídica que essa mesma norma lhe tivesse atribuído”¹⁰⁶. Tendo em vista a possível repelência de alguns intérpretes da CISG à ampliação do âmbito de aplicação da boa-fé objetiva, pode ser que regra como a do *tu quoque* não fosse necessariamente deduzida da referida cláusula geral. Por essa razão, a previsão expressa da regra pela Convenção — como ocorre em outras situações, muitas das quais mencionadas acima — concretiza o objetivo traçado pelo artigo 7 de promover a uniformidade da aplicação da CISG, cuja *ratio* não constitui, apenas, assegurar

a autonomia e a autoridade da Convenção, mas, antes de tudo, de remover barreiras ao comércio internacional¹⁰⁷.

Demonstra-se, dessa maneira, que o conteúdo da CISG não é meramente enunciativo de deveres de conduta imputáveis às partes simplesmente em virtude de seu caráter cogente, mas é estruturado em torno de complexa teia de incentivos à cooperação entre as partes, espírito que, à luz da boa-fé objetiva, deve iluminar toda a aplicação da Convenção. Pode-se, assim, observar que os dispositivos mencionados nesta seção consistem em hipóteses nas quais se torna mais visível a concretização do dever de cooperação, característica que é fundamentalmente necessária a diploma transnacional que comporta tanto sistemas habituados à cláusula geral da boa-fé objetiva — nos quais muitas dessas disposições seriam até desnecessárias — quanto sistemas estranhos a essa norma. O grande desafio dos intérpretes, por certo, será a compatibilização da estrutura de incentivos à cooperação elaborada pela CISG com os direitos domésticos, tarefa em grande medida facilitada pelo artigo 7 da Convenção, pelos princípios UNIDROIT e aos difusos — porém cogentes — princípios da *lex mercatoria*¹⁰⁸.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desafio da aplicação uniforme da CISG certamente não é simples, na medida em que depende não somente da boa vontade dos juristas ou dos agentes econômicos, mas também das circunstâncias socioeconômicas e políticas que compõem o cenário da contratação internacional. A missão fundamental de remoção de entraves ao livre desenvolvimento do comércio internacional está longe de ser concluída, motivo pelo qual os intérpretes das normas regentes dessas transações devem incansavelmente trabalhar pelo aprimoramento do sistema e da reflexão em torno dos negócios internacionais.

A experiência demonstra que a obtenção dos resultados desejados de normas jurídicas dificilmente

103 Conferir, nesse sentido, artigo sobre a “maldição” das cláusulas gerais no direito alemão: BUECKLING, Adrian. Der Fluch der Generalklauseln: vom Treu und Glaubenssatz zum Gemeinsamen Erbe der Menschheit. *Zeitschrift für Rechtspolitik*, v. 16, n. 8, p. 190-194, ago. 1983.

104 NEUMANN, Thomas. *The duty to cooperate in international sales: the scope and role of article 80 CISG*. Munique: Sellier European Law Publishers, 2012. p. 133.

105 NEUMANN, Thomas. *The duty to cooperate in international sales: the scope and role of article 80 CISG*. Munique: Sellier European Law Publishers, 2012.

106 MENEZES CORDEIRO, António. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina: 2013. p. 837.

107 NEUMANN, Thomas. *The duty to cooperate in international sales: the scope and role of article 80 CISG*. Munique: Sellier European Law Publishers, 2012. p. 241.

108 Conferir: MARRELLA, Fabrizio. *Lex mercatoria and the UNIDROIT principles: a shock or a new chapter of contemporary private international law?* In: YILDIRIM, Ahmet Cemil; ESKİYÖRÜK, Serhat. *International Commercial Arbitration and the New Lex Mercatoria*. Istanbul: On İki Levha Yayincılık, 2014.

depende tão somente da qualidade das normas ou da competência de seus intérpretes, de sorte que a mera enunciação de princípios gerais ou mesmo de textos normativos que enderecem situações específicas não serão suficientes para automaticamente conformar os comportamentos das partes. É preciso, assim, dispor de parâmetros normativos gerais que orientem as mais diversas fases de concretização dos programas contratuais traçados pelas partes, desde a formação dos contratos — alcançando, inclusive, o período de negociações —, compreendendo também a execução do contrato e sua interpretação, e, por fim, determinando quais comportamentos devem ser incentivados ou coibidos na eventualidade do encerramento daquele vínculo.

Muito embora tal previsão tenha sido percuciente — como se pretendeu demonstrar ao longo deste trabalho —, a inclusão da boa-fé como parâmetro de aplicação e interpretação dos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias foi passo ousado e corajoso dos artífices da CISG. A ausência ou pouca relevância dessa cláusula geral em ordenamentos de diversos Estados signatários da Convenção, bem como a ausência de consenso geral sobre seu conceito, dificilmente encaminhariam para a desejável aplicação uniforme da CISG. Porém, a Convenção não busca acolher uma ou outra compreensão de boa-fé, mas tem o objetivo — e, novamente, o desafio — de construir o seu próprio. É claro que este trabalho não teve a intenção de pacificar um conceito geral de boa-fé objetiva à luz da CISG, mas de — presunçosamente — traçar algumas pegadas na trilha da concretização do sentido dessa cláusula geral de grande potencial para a preservação dos interesses dos agentes econômicos envolvidos em operações de compra e venda internacional de mercadorias.

Em primeiro lugar, é fundamental repisar que a interpretação dos contratos regidos pela CISG somente alcançará seu objetivos de azeitar as engrenagens do comércio internacional a partir do momento em que houver certo grau de consenso (que não precisa ser absoluto) acerca dos conceitos e da natureza das relações com as quais se está trabalhando. É necessário, por conseguinte, que a interpretação — e a fundamentação da escolha por uma via interpretativa ou outra — esteja pautada por um ideal normativo uniforme, capaz de garantir às partes, a um só tempo, segurança e dinamismo em suas relações. Por esse caminho, devem ser repensadas tanto concepções excessivamente legalistas ou literalistas — valorizando a letra fria dos contratos em

nome da segurança e da previsibilidade — quanto noções que atribuam ao intérprete, sob o pretexto de estar trabalhando com cláusulas gerais, excessiva discricionariedade, solução que igualmente frustra os interesses das partes ao exceder o próprio programa contratual. Daí a inafastável conclusão segundo a qual a boa-fé a que alude a CISG, necessariamente, será a boa-fé objetiva, assim entendida como padrão normativamente esperado das partes para a promoção da lealdade de uma parte para com a outra e mesmo para com o mercado, de modo a manter a higidez do ambiente econômico em que se encontram.

O protótipo de solução que se pretendeu traçar neste trabalho se encontra, fundamentalmente, na concepção classicamente sustentada pela doutrina alemã — e magistralmente trabalhada no Brasil por Clóvis do Couto e Silva — de que a relação obrigacional consiste em uma série de atos encadeados e inter-relacionados, que, por mais que contenham objetivos e significados autônomos, se encontram todos voltados à obtenção de um fim, consubstanciado na ideia de adimplemento total. Dadas as dificuldades naturalmente oriundas da contratação internacional, o atingimento do fim da relação obrigacional exige enfática presença do dever de cooperação, dever acessório decorrente da boa-fé objetiva que, porém, adquire grande autonomia no curso da execução do contrato.

Da mesma forma que ocorre com a boa-fé objetiva, o dever de cooperação não pode ser reduzido a conceito vago e abstrato, sendo necessário contar com meios para sua concretização. Abstratamente — porém com intenções pragmáticas —, pode-se definir o dever de cooperação como o dever das partes — em ambos os polos — de agir no sentido da consecução do programa contratual, de maneira a concluir a operação econômica e de liberar a contraparte do vínculo obrigacional. A concretização desse preceito se dá, de um lado, pelo reconhecimento de que as partes não podem se comportar de maneira a obstar o prosseguimento do processo obrigacional, e, de outro, pela exigência de as partes agirem ativamente para tanto.

Como se demonstrou no presente trabalho, a CISG conta com uma série de disposições que contêm manifestações do dever de cooperação, muitas das quais seriam obtidas mesmo na ausência de previsão expressa, considerando a aplicabilidade da cláusula geral da boa-fé objetiva. Porém, o emprego da boa-fé objetiva

no comércio internacional deve também ter por pressuposto o caráter heterogêneo dos sistemas jurídicos, de maneira que a explicitação de algumas das regras decorrentes da cláusula geral ou, especificamente, do dever de cooperação, se faz imperiosa mesmo para a finalidade de abrir espaço para o amplo reconhecimento desse dever acessório.

Os passos trilhados neste trabalho para a construção dogmática do dever de cooperação no âmbito da CISG tiveram o intuito de contribuir para a profunda comunidade de reflexão sobre a CISG construída em diversas nações. Somente com base no esforço conjunto dos juristas de todo o mundo a respeito da Convenção se superarão as diversas barreiras que ainda se impõem à construção de um arcabouço uniforme de normas e conceitos jurídicos sobre a compra e venda internacional de mercadorias, objetivo que se afigura cada vez mais próximo.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR JR. Ruy Rosado. A Convenção de Viena e a resolução do contrato por incumprimento. *Revista de informação legislativa*, v. 31, n. 121, p. 211-225, jan./mar. 1994.
- AGUIAR JR. Ruy Rosado. Contratos relacionais, existenciais e de lucro. *Revista trimestral de direito civil*. v. 12, n. 45, p. 91-110, jan./mar. 2011.
- AGUIAR JR. Ruy Rosado. *Extinção dos contratos por incumprimento do devedor: resolução*. Rio de Janeiro: AIDE, 2003.
- AZEVEDO, Antonio Junqueira. *Negócio jurídico: existência, validade e eficácia*. Rio de Janeiro: Saraiva, 2002.
- AZEVEDO, Antonio Junqueira. *Novos estudos e pareceres de direito privado*. São Paulo: Saraiva, 2009.
- BAPTISTA, Luiz Olavo. A boa-fé nos contratos internacionais. *Revista de direito bancário, do mercado de capitais e da arbitragem*, v. 6, n. 20, p. 24-46, abr./jun. 2003.
- BERNSTEIN, Lisa E. Private Commercial Law in the cotton industry: creating cooperation through rules, norms and institutions. *Michigan Law Review*, v. 99, p. 1724-1790, jul. 2001.
- BUECKLING, Adrian. Der Fluch der Generalklauseln: vom Treu und Glaubenssatz zum Gemeinsamen Erbe der Menschheit. *Zeitschrift für Rechtspolitik*, v. 16, n. 8, p. 190-194, ago. 1983.
- CARVALHO, Vinicius Marques. *O direito do saneamento básico*. São Paulo: Quartier Latin, 2010.
- CASTELLS, Manuel. *A galáxia da internet: reflexões sobre a internet, os negócios e a sociedade*. Rio de Janeiro: Zahar, 2003.
- CNUDCI, *Précis de jurisprudence de la CNUDCI concernant la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*. Nova Iorque: Nações Unidas, 2014.
- COSTA, Mario Júlio de Almeida. *Direito das obrigações*. Coimbra: Almedina, 1998.
- DIMATTEO, Larry. False dichotomies in commercial contract interpretation. *Journal of international trade law and policy*, v. 11, n. 1, p. 27-43, 2012.
- FERRARI, Franco. CISG and private international law. In: _____. *The 1980 Uniform Sales Law: old issues revisited in the light of recent experiences*. Milão: Sellier European Law Publishers, 2003.
- FORGIONI, Paula. *Teoria geral dos contratos empresariais*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2011.
- FRADA, Manuel Carneiro. Os deveres (ditos) “acessórios” e o arrendamento. *Revista da ordem dos advogados*, v. 73, n. 1, p. 267-290, jan./mar. 2013.
- FRADA, Manuel Carneiro. *Teoria da confiança e responsabilidade civil*. Coimbra: Almedina, 2001.
- GUERRA, Alexandre. *Princípio da conservação dos negócios jurídicos*. São Paulo: Almedina, 2016.
- HONNOLD, John. *Uniform law for international sales*. The Hague: Kluwer Law International, 1999.
- IRTI, Natalino. Princípi e problemi di interpretazione contrattuale. In: _____. *L'interpretazione del contratto nella dottrina italiana*. Pádua: CEDAM, 2000.
- KRITZER, Albert. *Guide to practical applications of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Boston: Kluwer, 1989.
- KRÖLL, S. et al. *International arbitration and international commercial law: synergy, convergence and evolution*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2011.
- LARENZ, Karl. *Derecho de obligaciones*. Madri: Revista de Derecho Privado, 1958.

- MACKAAY, Ejan, et al. L'économie de la bonne foi contractuelle. In: MOORE, Benoît. *Mélanges Jean Pineau*. Montréal: Les Éditions Thémis, 2004.
- MARINO, Francisco Paulo de Crescenzo. *Interpretação do negócio jurídico*. São Paulo: Saraiva, 2011.
- MARRELLA, Fabrizio. Lex mercatoria and the UNIDROIT principles: a shock or a new chapter of contemporary private international law? In: YILDIRIM, Ahmet Cemil; ESKİYÖRÜK, Serhat. *International Commercial Arbitration and the New Lex Mercatoria*. Istanbul: On İki Levha Yayıncılık, 2014.
- MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: sistema e tópicos no processo obrigacional*. São Paulo: Revista dos tribunais, 2000.
- MARZIO, Fabrizio. *Contratto illecito e disciplina del mercato*. Nápoles: Jovene Editore Napoli, 2011.
- MENEZES CORDEIRO, António. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina: 2013.
- MENEZES CORDEIRO, António. Violação positiva do contrato: cumprimento imperfeito e garantia de bom funcionamento da coisa vendida; âmbito de exceção do contrato não cumprido. *Revista da ordem dos advogados*, v. 41, n. 1, p. 123-152, jan./abr. 1981.
- MESSINEO, Francesco. *Doctrina general del contrato*. Buenos Aires: Ediciones jurídicas Europa-América, 1986.
- NANNI, Giovanni Ettore. O dever de cooperação nas relações obrigacionais à luz do princípio constitucional da solidariedade. In: _____. *Temas relevantes do direito civil contemporâneo*. São Paulo: Atlas, 2008.
- NEGREIROS, Teresa. *Teoria do contrato: novos paradigmas*. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.
- NEUMANN, Thomas. *The duty to cooperate in international sales: the scope and role of article 80 CISG*. Munique: Sellier European Law Publishers, 2012.
- NGUYEN, Minh Hang. *Vente internationale et droit vietnamien de la vente*. Tours: Presses universitaires François-Rabelais, 2013.
- NORONHA, Fernando. *Direito das obrigações*. São Paulo: Saraiva, 2003.
- PATERSON, Jeannie Marie. Good Faith duties in contract performance. *Oxford university commonwealth law journal*, v. 14, n. 2, p. 283-309, 2014.
- PIERLINGIERI, Pietro. *Manuale di diritto civile*. Nápoles: ESI, 2003.
- POWERS, Paul J. Defining the undefinable: good Faith and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Journal of law and commerce*, v. 18, p. 333-353, 1999.
- RIBEIRO, Joaquim de Sousa. *Direito dos contratos: estudos*. Coimbra: Coimbra, 2007.
- RICHARDSON, G. B. The organisation of industry. *The economic journal*, v. 82, n. 327, p. 883-896, set. 1972.
- RIPERT, Gerges. *La règle morale dans les obligations civiles*. Paris: Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1925.
- ROPPO, Enzo. *O contrato*. Coimbra: Almedina, 2009.
- ROSSUM, Madeleine van. Interpretation of commercial contracts. *European journal of commercial contract law*, v. 2, p. 46-57, 2011.
- SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*. Gloucestershire: Clarendon Press, 1998.
- SCHREIBER, Anderson. *A proibição do comportamento contraditório: tutela de confiança e venire contra factum proprium*. São Paulo: Atlas, 2016.
- SCHREIBER, Anderson. *Equilíbrio contratual e dever de renegociar*. São Paulo: Saraiva, 2018.
- SCHUNCK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. São Paulo: Almedina, 2006.
- SHEAFFER, Christopher. The failure of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and a Proposal for a New Uniform Global Code in International Sales Law. *Cardozo journal of international and comparative law*, v. 15, p. 461-495, 2007.
- SILVA, Clóvis Couto e. *A obrigação como processo*. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.
- SILVA, Jorge Cesa Ferreira. *A boa-fé e a violação positiva do contrato*. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.
- SOMBRA, Thiago Luís Santos. *Adimplemento contratual e cooperação do credor* [edição eletrônica]. São Paulo: Saraiva, 2011.
- STRENGER, Irineu. *Contratos internacionais do comércio*. 3. ed. São Paulo: LTr, 1998.
- TEPEDINO, Gustavo; SCHREIBER, Anderson. Os efeitos da Constituição em relação à cláusula da boa-fé objetiva

fé no Código de Defesa do Consumidor e no Código Civil. *Revista da EMERJ*, v. 6, n. 23, p. 139-151, 2003.

TERRA, Aline de Miranda Valverde. A questionável utilidade da violação positiva do contrato no direito brasileiro. *Revista de direito do consumidor*, v. 101, p. 181-205, 2015.

TERRA, Aline de Miranda Valverde. Breaking frames: economig globalizaton and the emergence of *lex mercatoria*. *European journal of social theory*, v. 5, n. 2, p. 199-217, 2002.

TEUBNER, Gunther. Legal irritants: good faith in British law or how unifying law ends up in new divergences. *The modern law review*, v. 61, n. 1, p. 11-32, 1998.

WESSEL, Jared. Relational contract theory and treaty interpretation: end-game treaties v. dynamic obligations. *NYU annual survey of American law*, v. 60, p. 149-186, 2004.

WILHELMSSON, Thomas. *Critical studies in private law: a treatise on need-rational principles in modern law*. Dordrecht: Springer, 1992.