



Brasília | ano 52 | nº 207
julho/setembro – 2015

Os juros na Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias

BRUNO FERNANDES DIAS

Resumo: No presente estudo, examinam-se alguns aspectos gerais de aplicação da Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias – CISG, no Brasil, com destaque para a disciplina dos juros. À luz da Convenção, da construção jurisprudencial e, principalmente, doutrinária já desenvolvida no cenário internacional, busca-se responder como deverão ser calculados os juros em caso de não pagamento e de perdas e danos no âmbito das relações jurídicas abarcadas pela CISG. Para tanto, analisa-se aquilo que normativa e jurisprudencialmente já vigora no Brasil em matéria de juros em compra e venda de mercadorias, com base na hipótese argumentativa de um caso concreto. Verifica-se que, embora pontos essenciais sobre os juros tenham sido positivados na Convenção, ficaram de fora pontos importantes, como qual a taxa a ser utilizada e qual o termo inicial para a incidência quando o preço não foi quitado. Depois de analisar o que a própria Convenção anuncia nessas hipóteses – aplicação dos princípios gerais que inspiraram a CISG ou, na falta desses, aplicação das regras contidas na lei indicada pelas regras do direito internacional privado do foro –, apresentam-se as contribuições da doutrina e da jurisprudência sobre os diversos desdobramentos dessa dualidade.

Palavras-chave: Direito Internacional. Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Juros.

1. Introdução

No presente estudo, examinam-se alguns aspectos gerais de aplicação da Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias – CISG, no Brasil, com destaque para a disciplina dos

Recebido em 6/10/14
Aprovado em 31/3/15

juros. À luz da Convenção e com base na construção jurisprudencial e, principalmente, doutrinária já desenvolvida no cenário internacional, busca-se responder como deverão ser calculados os juros em caso de não pagamento e de perdas e danos no âmbito das relações jurídicas abarcadas pela CISG. Para tanto, impõe-se uma análise daquilo que normativa e jurisprudencialmente já vigora no Brasil em matéria de juros em compra e venda de mercadorias, o que será feito com base na hipótese argumentativa de um caso concreto.

2. Manifestações públicas sobre a CISG no Brasil

A título de registro inicial, vale a pena olhar para os contornos gerais das manifestações públicas sobre a CISG no Brasil (2012). O intuito é perceber, ao menos por alto, como se demarcou o ambiente jurídico-político no país no tocante à adesão à Convenção, considerada tardia, o que não deixou de ser surpreendente, dada a intensa participação de autoridades brasileiras na própria concepção da Convenção (VIEIRA, 2008, p. 7-8). Daí que o veículo escolhido para se extrair o material não será o de uma obra acadêmica, mas sim o da própria imprensa. Uma consulta aos arquivos de um dos principais periódicos econômicos do país, de fato, revela como diversos advogados, nos últimos anos, tentaram sensibilizar as autoridades competentes para a conveniência de o Brasil adotar a sistemática prevista pela CISG para a regulação da compra e venda internacional de mercadorias e, com isso, diminuir os custos indiretos suportados pelos empresários nacionais ao praticarem o comércio internacional. Esse mesmo expediente demonstra, ademais, o que já tem sido apresentado ao empresariado brasileiro como sendo algumas das principais características do regime que, por fim, veio a ser introduzido com o Decreto Legislativo nº 538, de 18 de outubro de 2012, com entrada em vigor em abril de 2014.

Em 2009, Gama Júnior (2009) apontou o papel que o arcabouço jurídico desempenha no incentivo ao comércio internacional e, em particular, os benefícios práticos que poderiam decorrer do ingresso do Brasil num modelo uniforme de direito aplicável. Em linha semelhante, Timm (2010) também apoiou a adoção pelo Brasil do regime da CISG. Segundo o autor, a CISG privilegia o princípio da liberdade contratual e, ao mesmo tempo, também traz “um direito supletivo que se não perfeito, acaba estabelecendo uma solução de compromisso entre as duas grandes famílias jurídicas ocidentais – o *common law* anglo-americano e o *civil law* europeu continental e latino-americano” (TIMM, 2010). Incentivo de ordem semelhante foi dado no mesmo ano por Alves (2010), que chegou a indicar que, “uma vez ratificada, a convenção [substituiria] o direito

nacional do Estado na discussão de matérias relativas ao contrato de compra e venda internacional.” O artigo publicado por Mattos (2010), por sua vez, já indagava o que poderia mudar no dia a dia jurídico brasileiro com a ratificação da Convenção; e o prazo que o comprador tem para exercer seus direitos em matéria de vícios da mercadoria foi um dos exemplos citados.

Guerrero (2012), dando notícia da tramitação burocrática pelas instâncias legislativas do texto a ser finalmente ratificado, chamou a atenção para o fato de que, mesmo antes da solenidade oficial, a Convenção já vinha, pouco a pouco, se incorporando indiretamente ao ordenamento jurídico brasileiro. Isso estava a ocorrer, sobretudo, pela inserção em contratos internacionais celebrados por agentes brasileiros das regras da CISG como sendo o direito aplicável à avença, bem como, de modo paralelo, a disseminação da arbitragem no país como método de solução de disputas, o que se mostra em consonância com o espírito da Convenção, a qual também propugna por essa via de resolução de controvérsias. Naquele mesmo ano, Araújo e Spitz (2012) se manifestaram no sentido de que, no âmbito da Convenção, “as questões devem ser dirimidas de acordo com os princípios que a inspiraram, e não por meio de recurso à lei doméstica.” As autoras ainda ressaltaram o papel desempenhado pela jurisprudência das cortes locais, de onde já saíram mais de 2.500 casos. Essa jurisprudência “deve sempre ser utilizada, já que exerce um papel uniformizador de interpretação e aplicação da convenção, embora não tenha qualquer efeito vinculante, e sim apenas persuasivo” (ARAÚJO; SPITZ, 2012). Enfatizando o caráter opcional da Convenção, Tibúrcio (2013) observou que a própria Convenção traz os contornos para o seu afastamento pela vontade das partes, o que é um “tema que deve ser objeto de reflexão pelos agentes brasileiros que atuam internacio-

nalmente: vale a pena ficar de fora desse sistema ou é melhor conhecê-lo para que possamos nos integrar a ele?” (TIBÚRCIO, 2013). Por fim, Gruenbaum (2013) discorreu sobre “inconsistências e imprecisões” existentes na versão para a língua portuguesa do texto utilizado como referência no processo legislativo brasileiro, dando prova de que o debate sobre a Convenção, agora que ela formalmente se integrou ao ordenamento jurídico brasileiro, tende a cada vez mais se sofisticar.

3. Posicionamento da Convenção no arcabouço jurídico brasileiro

De forma geral, sem se estender na longa discussão jurisprudencial e doutrinária, que ainda inquieta os estudiosos do direito, sobre os exatos parâmetros de interação entre o direito interno e o internacional, relativamente à CISG se pode assentar que o seu posicionamento no arcabouço jurídico brasileiro não suscita maiores dúvidas. O art. 4º da Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro, definindo a *lei* como a principal fonte da qual o juiz deverá extrair a solução para os conflitos jurídicos que lhe forem apresentados, estabelece, em verdade, que a lei é o instrumento jurídico principal do qual as pessoas devem extrair as regras de conduta que regem suas relações jurídicas. Tratados em geral, sobretudo os tratados-*lei*, como é o caso da CISG, se alinham a essa lógica. Com efeito: da simples leitura da Convenção se extrai que ela traz regras de conduta gerais e abstratas para os nacionais de um Estado. Exatamente como, no caso brasileiro, uma lei faz, a Convenção cria direitos e deveres entre as partes; regula os efeitos de determinadas manifestações de vontade; e, em muitos casos, positiva normas mais ou menos aleatórias, mas nem por isso desprovidas de racionalidade, que, diante de um cenário de vastas possibilidades comportamentais, confe-

rem imperatividade e executoriedade a certas expectativas legitimamente criadas pelas partes no bojo de uma relação comercial internacional.

Uma peculiaridade da Convenção, que decorre antes do tipo de relação jurídica que ela pretende regular do que de uma característica intrínseca, é o amplo espaço a ser ocupado pela autonomia da vontade nas relações comerciais. Essa autonomia, que se verifica desde a origem da operação comercial e que se reflete na decisão de realizar, ou não, a compra e venda, bem como na de realizá-la desta ou daquela forma (os arts. 30 e 53, respectivamente, fazem menção às obrigações do vendedor e do comprador como decorrendo “das condições previstas no contrato” e “nas condições estabelecidas no contrato”) também se constata na decisão sobre a norma jurídica que regerá as obrigações das partes. Na CISG (BRASIL, 2012), essa autonomia é expressamente positivada na regra de que “as partes podem excluir a aplicação desta Convenção, derrogar qualquer de suas disposições ou modificar-lhes os efeitos” (art. 6^o). Em termos práticos, significa dizer que as partes, no bojo do respectivo contrato, poderão acordar que a compra e venda, mesmo sendo internacional, será regida, no todo ou em parte, por um corpo normativo que não o da Convenção; esse corpo normativo, como é natural, poderá ser a própria legislação civil brasileira ou, para esse efeito, qualquer legislação nacional ou mesmo um corpo normativo não legislativo, como é o caso da *lex mercatoria*.

Ressalvada a escolha das partes em sentido contrário, porém, nos casos em que o contratante brasileiro, no âmbito de um contrato internacional conectado ao ordenamento jurídico de um outro Estado contratante, simplesmente não houver feito uma escolha do direito aplicável – casos que possivelmente agora serão muitos e talvez até a maioria –, em vez de se examinarem as regras de direito internacional privado dos

dois países para então se chegar à conclusão de qual é o direito aplicável, procede-se, logo de uma vez, ao exame do texto da CISG e nele se busca a solução para um eventual conflito entre as partes. Por meio desse exame, normas de caráter bastante variado serão encontradas, tais como requisitos para se considerar realizada uma proposta (art. 14); hipóteses em que o comprador poderá declarar rescindido o contrato (art. 49); regras sobre a transferência de risco (art. 66) e sobre a conservação das mercadorias (art. 85). Em suma, o quadro é o de um regime jurídico amplo e coeso à disposição das partes e aplicável, no seu silêncio, com preponderância sobre o direito doméstico.

Para o tema do presente estudo, qual seja, a disciplina dos juros, servem de auxílio argumentativo, algumas indagações que, num primeiro momento, valem para o teor normativo da Convenção como um todo e, num segundo momento, podem ser direcionadas especificamente à questão dos juros. São elas: (i) o que a CISG regula?; (ii) esse tratamento é exauriente?; (iii) em caso negativo, a que tipo de normas a CISG remete o intérprete para solucionar controvérsias que emergirem nas relações jurídicas por ela reguladas?; (iv) há espaço para a aplicação da legislação nacional?; (v) em caso positivo, em quais termos a legislação brasileira poderia ser aplicada?

As condicionantes dos itens (iii) e (v) já denotam, sem maiores dificuldades, a linha de entendimento sugerida. Mas, respondidas que sejam essas indagações em caráter inicialmente geral, com vistas à inteireza da Convenção, depois se pode voltar a elas já com o foco no ponto específico dos juros. E, então, enfrentar a questão sobre o que a CISG dispõe sobre os juros, examinando-se quais outras fontes de direito podem ser aplicadas para dar solução a casos omissos, tudo isso com vistas ao regramento vigente no Brasil sobre a matéria.

(i) *O que a CISG regula?* O conteúdo normativo da Convenção, pode-se afirmar, alcança relações jurídicas típicas do que no Brasil se denomina direito civil e que também poderia se classificar como sendo o direito empresarial ou comercial. Diz-se isso porque na Convenção restou consagrada a orientação geral de se excluírem da sua aplicação os casos de aquisição de mercadorias “para o uso pessoal, familiar ou doméstico” (art. 2 a). Independentemente dessa subdivisão entre direito civil e direito empresarial/comercial, entretanto, é possível, desde logo, enquadrar a matéria num agrupamento único, quanto ao quadro normativo brasileiro. É que, se reguladas exclusivamente pelo direito interno, as relações jurídicas de que a CISG se ocupa obedeceriam à legislação que a União edita no exercício da competência estabelecida pelo art. 22, I, da Constituição da República Federativa do Brasil. O Código Civil brasileiro, Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, sem dúvida representa a expressão máxima dessa competência legislativa e é uma fatia do seu campo de aplicação, precisamente, que será afetado pelas regras trazidas pela CISG. Esquemáticamente, aos campos do direito civil brasileiro, tanto à parte já existente da compra e venda, como à parte geral das obrigações civis, vem se somar todo um novo conjunto de normas. São regras, diga-se, que a Comunidade Internacional, não necessariamente de maneira unânime, mas efetivamente depois de um formal e regular procedimento de discussão, reputou como sendo benéficas ao comércio internacional pelo duplo viés da uniformidade de aplicação e da adequação dos parâmetros normativos. E, contanto que preenchidos determinados pressupostos, de forma harmônica com o ordenamento brasileiro, essas normas se tornam aplicáveis.

Evidentemente, o só fato de se estar falando de compra e venda atrai uma série de institutos correlatos, como é o caso da teoria geral das obrigações e dos contratos. A figura dos juros, aí, aparece orbitando de maneira muito próxima esses institutos e não poderia deixar de ser influenciada, ao menos teoricamente, pelo que dispõem sobre eles o direito doméstico e o convencional. Embora não sejam, de fato, o ponto central das obrigações e direitos envolvidos num contrato de compra e venda, os juros exercem uma função fundamental quando da transposição dessas obrigações e direitos para o mundo prático, sobretudo quando da anômala, mas nem por isso incomum, situação de inadimplemento.

Passando-se ao núcleo essencial do campo de aplicação da CISG (BRASIL, 2012), de acordo com o art. 1 (1), o que nele se visa a regular são os “contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que tenham estabelecimentos em Estados distintos”. Note-se que o escopo da Convenção, longe de alcançar todas as relações jurídicas abrangidas pelo direito civil (poderia, mas não o faz, regular a transmissão de direitos

reais entre pessoas de países diferentes, por exemplo), nem sequer trata de todos os tipos de compra e venda que diariamente se processam no comércio internacional (ficam excluídos, entre outros, os navios, embarcações, aerobarcos e aeronaves, nos termos do art. 2º, e).

As controvérsias que prodigalizaram uma vasta jurisprudência, no mundo inteiro, sobre esse escopo de aplicação da CISG não fazem parte do objeto deste estudo. Mas um ponto merece ser mencionado. Deixando-se de lado a questão dos estabelecimentos em Estados distintos, que recebe tratamento difuso pelo legislador brasileiro, o fato é que a própria *compra e venda de mercadorias* entre partes que tenham estabelecimentos no Brasil não é regulada por um amplo e exauriente capítulo de um diploma normativo brasileiro. Veja-se que o revogado o art. 121 do Código Comercial estabelecia que “as regras e disposições do direito civil para os contratos em geral [seriam] aplicáveis aos contratos comerciais, com as modificações e restrições estabelecidas neste Código” (BRASIL, 1850) ao passo que os também revogados arts. 191 a 220, inobstante trouxessem diversas regras aplicáveis à *compra e venda mercantil*, não deixavam de trazer dificuldades ao comércio moderno. Particularmente no campo da mora, o art. 138 do Código, associado ao art. 205, merecia duras críticas (PEREIRA, 2004, p. 320), tendo a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça mantido a exigência de interpelação judicial como requisito obrigatório para, na falta de previsão contratual, reputar-se em atraso o devedor.¹

Em síntese, recortando-se do comércio internacional os setores aos quais a CISG expressamente não se aplica, tem-se que a porção do direito doméstico afetado pela entrada em vigor da Convenção é de significativa relevância. Como a legislação civil brasileira sequer possui um diploma que se pretenda aplicar com escopo idêntico ao da CISG, a questão dos juro está a merecer cuidadoso estudo, dados os inúmeros pontos de contato que ostenta com os dois sistemas.

(ii) *O regramento da CISG é exauriente?* Um diploma normativo, ainda mais um de inspiração tão recente como a CISG, dificilmente pretenderia regular todos os aspectos de um feixe de relações jurídicas sem fazer qualquer referência a outros princípios ou valores jurídicos ou extrajurídicos. Com a complexidade inerente ao comércio internacional, os interesses das partes privadas tantas vezes entrando no caminho dos interesses dos Estados nacionais em aplicar sua legislação nessa que é uma das mais marcantes facetas da balança de pagamentos de um país, é apenas natural que não haja um caráter de exclusividade normativa no texto convencional. Mas, evidentemente, e nisto a CISG pouco guarda

¹ REsp 4.590/RJ (BRASIL, 1991, p. 3221).

de distinção com outros diplomas, podem ser traçadas algumas gradações que ampliam ou limitam os pontos de contato de uma legislação com qualquer outra fonte normativa. Um diploma pode, propositadamente, ou não, deixar de normatizar um determinado aspecto daquilo que seria, em tese, o seu objeto; pode também, expressamente ou não, remeter o intérprete a uma outra norma em particular (positiva ou até mesmo costumeira) para a solução de um problema específico que surja na aplicação de um ou alguns de seus preceitos; ou pode, por fim, quase que perfeitamente em vão, se pretender um sistema próprio e hermético, a inadmitir a busca por respostas jurídicas fora dos limites estritos dos seus dispositivos.

A CISG, por sua vez, segue uma linha de limitação seletiva do seu escopo, e os juros acabam sendo um campo em que isso se torna bem visível. Não é que a Convenção não seja aplicável numa hipótese na qual surja uma discussão sobre juros (a exemplo de um contrato envolvendo uma embarcação); ou mesmo que a Convenção não reconheça o direito à percepção desse acréscimo no bojo de uma relação de compra e venda internacional. Existem regras, ao contrário, no texto da Convenção, que expressamente cuidam de circunstâncias que ensejam o pagamento/cobrança desse tipo de assessorio ao valor principal que seja discutido. Apenas, o que não há é uma definição detalhada de alguns dos aspectos mais naturais que se poderia esperar encontrar numa legislação que versasse matéria contratual e que se pretendesse aplicável em caráter de exclusividade.

Que isso, aliás, não acontece somente no regramento dos juros é até fácil de perceber. Antes, a Convenção mesma é clara em positivar que determinados campos da teoria contratual não são abrangidos por suas regras. É assim, por exemplo, com o da “validade do contrato ou de qualquer de suas cláusulas, bem como

[da] validade de qualquer uso ou costume” (CISG), tal como previsto no art. 4 (a). O recurso a outras normas, por sua vez, em oposição à simples exclusão do seu campo de abrangência, se materializa, noutros casos, ainda mais patentemente. O art. 7 (2) determina uma sistemática em que “As questões referentes às matérias reguladas por esta Convenção que não forem por ela expressamente resolvidas serão dirimidas segundo os princípios gerais que a inspiram”. Prossegue a norma: “à falta destes, de acordo com a lei aplicável segundo as regras de direito internacional privado” (BRASIL, 2012).

É com essa premissa em mente, a de que a Convenção pode fazer menção a qualquer instituto jurídico, sem necessariamente minudenciar todas as regras e hipóteses de aplicação no tocante às relações jurídicas por ela abarcadas e que, de outro modo, por ela serão regidas, que os três dispositivos que mais de perto dizem respeito à disciplina dos juros devem ser analisados. Como sugerido, esses dispositivos deixam claro que para a Convenção o regramento dos juros não é de forma alguma desimportante. Eles enunciam, ao menos abstratamente, a hipótese em que os juros serão devidos (“se uma das partes deixar de pagar o preço ou qualquer outro valor devido”, na letra do art. 78); e abordam, em específico, até mesmo o termo inicial da sua incidência na hipótese de o “vendedor [estar] obrigado a restituir o preço” (o art. 84 diz que será “a partir da data em que tiver ocorrido o pagamento”). Mais do que isso, a Convenção apresenta uma definição do que será considerada a indenização “por perdas e danos”, no art. 74 – o ponto merece toda atenção, de vez que os juros, na sistemática da Convenção, expressamente compõem parcela devida *além* da indenização por perdas e danos que possa ser devida e com essa última não se confunde. Logo, não há uma definição, na CISG, de qual é a taxa de juros incidente na hipótese do art. 78, nem

de qual é o termo inicial da sua fluência. O art. 84, no máximo, supre a segunda dessas lacunas, e o art. 74 apenas afirma o que, a princípio, não pode ser compreendido na noção de juros.

Uma advertência, ao fim desse tópico, vem a calhar. O objeto do estudo, sendo os juros devidos em caso de não pagamento e de perdas e danos, no âmbito da CISG, parece claro que se está a falar, aqui, daquilo que a doutrina brasileira classifica como *juros moratórios*; e não como *juros compensatórios*. Isto é: as relações jurídicas de que trata a Convenção, visando ao comércio de mercadorias, não implicam, na sua essência, financiamentos por cujo prazo regular o credor possa cobrar juros. Os juros, aqui, se destinam a recompor o patrimônio do credor pelo fato de ter havido mora na entrega de uma prestação que lhe era devida, e não uma remuneração ínsita ao próprio objeto do contrato. Ao percorrer as indagações que servirão de auxílio argumentativo para abordar a temática proposta, essa distinção será relevante.

(iii) *Quais outras normas a CISG manda aplicar?* A resposta à indagação deste tópico, indo diretamente ao ponto, parece variar segundo a divisão feita pelo art. 7 (2) da Convenção. Se se tratar de matéria regulada pela Convenção, mas com um desdobramento em particular que não haja sido por ela definitivamente dirimido, então o dispositivo manda aplicar, em primeiro lugar, “os princípios gerais que inspiraram” a Convenção; e, em segundo lugar, “à falta destes”, determina a busca [da] “lei aplicável segundo as regras de direito internacional privado” (BRASIL, 2012).

Um primeiro ponto a ser retomado, mais genérico, é que uma determinada questão pode ser afeta a uma matéria regulada pela Convenção, sem ser necessariamente por ela regulada. Esse seria um caso de não aplicação do art. 7 (2) e de busca por uma norma qualquer, que não “os princípios gerais que inspiraram” a CISG,

ou tampouco a “lei aplicável segundo as regras de direito internacional privado”, deveria se dar com base em um fundamento autônomo, qualquer que seja. É dizer: o problema mesmo que se estivesse discutindo fugiria à sistemática da Convenção, apesar de uma proximidade entre as hipóteses. Exemplos disso seriam o caso de uma compra e venda internacional das mercadorias listadas no art. 2; ou o de uma compra e venda não internacional, por interpretação do art. 1 (a) e (b). A par desses casos, comumente se encontram referências a uma *lacuna intra legem* – hipótese em que o ponto de direito a ser objeto de decisão não está contemplado na Convenção; e, ao contrário, a uma *lacuna praeter legem*, quando a Convenção até se aplica, mas não resolve uma determinada questão. As duas modalidades de lacuna, note-se, pressupõem que a relação jurídica subjacente enseja, sim, a aplicação da CISG, mas apenas a solução da controvérsia específica entre as partes carece de uma resposta que imediatamente se possa extrair da Convenção.

Uma segunda observação a respeito do art. 7 (2) está na dificuldade de conceber que não seria possível encontrar, para um dado problema referente a uma matéria regulada pela CISG, uma solução existente nos “princípios gerais que inspiraram” a Convenção. Isso se diz pensando tanto em determinados valores e preceitos extrajurídicos que permeiam o surgimento da Convenção, como – segundo será visto abaixo com maior detalhe – nas diretrizes positivadas em diversas regras desse diploma, as quais fornecem, quando menos, rico material de especulação sobre o cabimento do recurso à analogia. A primeira dessas linhas de raciocínio já suscita uma reflexão imediata. O preâmbulo mesmo da Convenção chega a mencionar que o seu surgimento se derivou da percepção de que “o desenvolvimento do comércio internacional com base na igualdade e em vantagens mútuas

constitui elemento importante na promoção de relações de amizade entre os Estados” (CISG), e o próprio art. 7 (1) dispõe 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” (CISG). Ora, retirar dessas diretrizes um princípio geral que sirva de norma concreta para um determinado problema referente a uma matéria tratada pela Convenção parecerá factível no mais das vezes, e até mesmo adequado, toda vez que a aplicação do princípio se fizer com atenção às circunstâncias pertinentes do caso concreto e aos critérios em torno dos quais, em direito internacional, já se tiver formado um razoável consenso.

A conclusão parcial a que se chega, nessas condições, é que nos próprios princípios inspiradores da Convenção serão encontradas respostas para boa parte dos pontos controversos que se apresentarem em disputas contratuais no comércio internacional. Até porque o recurso ao direito doméstico apontado pelo direito internacional privado, pela literalidade do art. 7 (2), só deverá ocorrer quando estiverem *ausentes* os mencionados princípios. A ênfase à ausência de tais princípios como critério para o recurso ao direito doméstico se explica. A Convenção não parece ter querido tal recurso quando os princípios gerais simplesmente não forem claros, insuscetíveis de gerar controvérsias ou difíceis de serem aplicados. Quando houver mais de um princípio geral em tese aplicável; ou quando houver intenso debate sobre a melhor forma de se interpretar um princípio geral: nesses casos, reconhecer a complexidade da solução aventada pela Convenção será, antes, um ato de confirmação da natureza geral do princípio (norma que, por si só, é de um tipo que demanda grande contribuição interpretativa do operador), do que um motivo para se buscar o direito doméstico. Afinal, a Convenção estabeleceu que apenas se não existir um princípio geral é que aquele virá à tona, e não que, se a solução indicada pelo princípio geral parecer inadequada à luz deste ou daquele aspecto, o recurso ao direito nacional será a via de restauração da justiça no caso concreto. A doutrina chega a dizer que “não gera disputas” a proposição de que o direito internacional privado deve permanecer sendo *ultima ratio*. Afirma-se: “*This should be obvious when considering the spirit of the uniform law: It is meant to create a uniform body of rules, clear, understandable and equally applicable to everyone.*” (CORTERIER, 2000).

(iv) *Há espaço para a aplicação da legislação nacional?* A se discordar das considerações lançadas no último parágrafo, seja em relação ao papel dos princípios em geral, seja em relação à extensão que tais princípios podem assumir quando se estiver falando particularmente da figura dos juros, então é natural que o operador queira responder positivamente à

pergunta sobre a existência de um espaço para a aplicação da lei doméstica. Pode-se colocar o ponto em termos até mais simples. Haverá espaço para aplicar a legislação nacional, basicamente, em duas ocasiões: (i) quando a compra e venda internacional não se submetem à CISG; e (ii) quando a própria operação comercial e o respectivo instituto em discussão estejam abrangidos pela Convenção, mas uma questão específica que as partes venham a controverter não tenha sido pontualmente dirimida pela CISG. É nessa segunda categoria, aliás, que se propõe enquadrar algumas questões relativas aos juros, mesmo que se conjecture que os princípios gerais que inspiraram a Convenção, por si sós, poderiam dar conta do problema, afastando assim, a própria etapa de buscar no direito internacional privado a solução.

De se fazer notar, desde logo, por exemplo, que os princípios gerais que inspiraram a CISG, no art. 84, resultaram numa regra em que o pagamento de juros, em caso de *restituição* do preço a ser efetuada pelo *vendedor*, se torna devido desde o momento do *recebimento* do preço. Parece possível interpretar, assim, que a Convenção quis positivar que os juros, sendo devidos por aquele que dispõe em seu patrimônio de um valor pecuniário devido a outrem, incidam desde o momento em que a disponibilidade haja ocorrido. Por congruência, se a hipótese é a de que o preço sequer foi pago, a incidência dos juros deveria ocorrer de pleno direito, desde a data acordada para o pagamento. Mais abaixo se retornará ao ponto, mas o princípio que rege essas obrigações não parece ser outro que não o conhecido princípio da vedação ao enriquecimento sem causa, no Brasil regulado pelos arts. 884 a 886 do Código Civil.

Uma outra interpretação possível, no tocante ao problema dos juros, é que, pelos princípios gerais que inspiraram a CISG e que resultaram na redação do art. 78, os juros são uma espécie de *consectário* distinta da indenização por perdas e danos, esta última, de resto, sendo dotada de um conceito próprio, traçado no art. 74. Nesse dispositivo se estabelece o que está incluído ou não na noção de perdas e danos, trazendo-se, igualmente, uma limitação ao montante da indenização, com parâmetro nas circunstâncias conhecidas ou que deveriam ser conhecidas pelo devedor.

As referências dos dois últimos parágrafos, entende-se, são cabíveis, sim, no presente tópico. Ainda que se queira investigar se há espaço para a aplicação da legislação doméstica, em caráter preliminar parece necessário apontar, primeiro, que tipo de lacuna existe na regulamentação dos juros na CISG; e, posteriormente, que tipo de solução, por imperfeita que possa ser, os princípios gerais poderiam oferecer. A resposta sobre a possibilidade de aplicação de legislação doméstica, em abstrato, não deixará de ter respaldo direto no próprio art. 7 (2). Agora, saber se os requisitos desse dispositivo estão preenchidos especificamente no caso

dos juros exige mesmo uma visão panorâmica do tipo de questões que o instituto provoca, e uma ideia mínima de como os princípios gerais serviriam de base para solucioná-las. No âmbito da CISG e para os problemas que ela própria não dirime, toda vez que se cogitar da aplicação de um princípio geral, automaticamente se deve cogitar, por igual, da aplicação do direito doméstico, pois só depois de se definir qual princípio geral poderia ser aplicável e de se verificar a sua real adequação para o caso concreto é que se poderá considerar que tal operação mental e jurídica rendeu bons frutos. Quando não se sabe bem quais frutos irão brotar de uma árvore, é sempre aconselhável olhar para outras partes da floresta.

Em resumo, existe um espaço para a aplicação da legislação nacional, no que diz respeito a compras e vendas internacionais realizadas entre titulares de estabelecimentos localizados em países distintos e signatários, em caráter principal, de um lado, e em caráter subsidiário, de outro. Em caráter principal, existem as operações não abrangidas pela CISG (compra e venda de embarcações, por exemplo) e determinados aspectos jurídicos de operações alcançadas pela CISG que, expressamente, são excluídas da sua regulação (validade do negócio jurídico, por exemplo). Em caráter subsidiário, existem determinados aspectos jurídicos de uma operação regida pela CISG, os quais, embora tratados pela Convenção, não foram dirimidos pontualmente por uma regra aplicável para a solução de uma controvérsia específica – daí se aplicando a legislação indicada pelas regras do direito internacional privado, *depois* de se constatar uma eventual falta de um princípio geral que tenha inspirado a Convenção.

(v) *Como aplicar a legislação brasileira?* Nos tópicos anteriores foram lançadas algumas bases para o recurso aos princípios gerais inspiradores da CISG para a disciplina nos juros em opera-

ções de compra e venda internacional. Cabe, agora, passar em revista certos pontos do direito internacional privado que, conceitualmente e por expresso comando do art. 7 (2), precisam ser enfrentados para que se determine o direito aplicável à solução de controvérsias que podem surgir nesse tipo de contrato.

Com alguma dose de simplificação, pode-se dizer que as regras do direito internacional privado emanam do próprio direito nacional (inobstante existirem instrumentos de direito internacional, isto é, tratados que visem a alterar a sistemática que os países possam vir a adotar unilateralmente) e, por isso, o só recurso a essa espécie de regra já constitui a aplicação de uma norma alheia à própria CISG. No entanto, como muitas vezes o teor normativo dessas regras importa a aplicação, em casos concretos, do direito produzido em ordenamentos jurídicos externos, em razão de alguma circunstância relevante do negócio jurídico subjacente, não se pode dizer, numa primeira abordagem, que a aplicação do art. 7 (2) da CISG levará, necessariamente, à aplicação do direito brasileiro, por exemplo. Isso dependerá (i) das características do negócio jurídico subjacente; e (ii) das opções legislativas feitas pelo ordenamento jurídico em que a demanda está sendo apreciada.

Supondo-se que a demanda seja apreciada no Brasil e com vistas à questão dos juros, o art. 9º da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro cria a obrigação de o juiz ou árbitro brasileiro realizar uma operação mental prévia no concernente à decisão de determinar a lei que será aplicável à controvérsia. Esse dispositivo prevê que “para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem”, sendo que o seu §2º complementa o regramento, ditando que “a obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente” (BRASIL, 1942). A etapa seguinte do processo decisório, portanto,

será atentar para onde a obrigação se constituiu, o que poderá ser feito, inclusive, mediante o critério de verificação da residência do proponente. Feito isso, o direito brasileiro pode se tornar aplicável, se se chegar à conclusão de que a obrigação envolvida no operação comercial em disputa – nela inserida a obrigação acessória de pagamento de juros, nos termos do art. 92 do Código Civil – houver se constituído no Brasil.

Resposta semelhante e de interesse para o presente estudo se pode alcançar, por outro lado, se a demanda estiver sendo julgada no foro de um outro país e, de acordo com as regras de direito internacional da localidade, o contrato deva ser regido pela legislação brasileira. Isso pode acontecer, em termos gerais, se a relação comercial guardar alguma notável pertinência com o ordenamento jurídico brasileiro e, claro, se tal circunstância for a eleita pelo direito daquele país para se determinar o direito aplicável.

4. Uma hipótese argumentativa

Para explorar melhor os conceitos já anunciados na sessão anterior, segue uma hipótese argumentativa de um caso concreto. Pense-se num contrato envolvendo COROA S.A, uma fabricante de máquinas industriais no Brasil, e ITER CIA, uma fábrica localizada na Argentina e que utiliza as máquinas produzidas por COROA S.A nas suas instalações. COROA S.A se obriga a entregar a ITER CIA o total de 500 máquinas, quantia considerada elevada e importante no ramo em questão. Para dar conta da produção em tela sem incorrer em custos excessivos, COROA S.A estabelece, de maneira independente, contratos com seus dois principais fornecedores, UTILIDADES LTDA e PÁSSAROS LTDA, no bojo dos quais o pagamento pelas respectivas peças adquiridas deveria ser feito num prazo mais estendido do que o usual, sob pena de multas contratuais e

acréscimos moratórios também mais pesados do que os usuais. O prazo estabelecido, para tanto, foi fixado, de comum acordo e com o pleno conhecimento das circunstâncias pelas *três partes*, para uma data posterior àquela em que COROA S.A deveria receber o pagamento feito por ITER CIA (acordado como sendo 30 dias após o recebimento das máquinas), de modo a beneficiar o fluxo de caixa de COROA S.A. Embora prevesse que, para cada semana de atraso em relação à entrega das máquinas, COROA S.A deveria adicionar uma máquina ao total a ser entregue, o contrato entre COROA S.A e ITER CIA era completamente omissivo em relação à forma de constituição em mora de ITER CIA e a eventuais acréscimos a incidirem sobre o preço, no período do atraso. Também o era em relação a qualquer espécie de indenização por perdas e danos.

Sucedeu, de qualquer maneira, que as peças de responsabilidade de UTILIDADES LTDA e PÁSSAROS LTDA vieram a ser entregues a COROA S.A na data prevista. As máquinas de responsabilidade de COROA S.A também o foram a ITER CIA. Esta última, no entanto, não realizou o pagamento do preço. Passado algum tempo, COROA S.A resolveu encaminhar um representante ao estabelecimento de ITER CIA para tratar do recebimento do preço. Tal representante chegou a oferecer, por escrito, cálculos de parcelas mediante as quais ITER CIA poderia pagar o valor originário da dívida, mas esta última, sem negar o débito, pediu um prazo que COROA S.A reputou inaceitável. Paralelamente, após o vencimento do contrato com UTILIDADES LTDA e PÁSSAROS LTDA, ambos inadimplidos por COROA S.A, esta última intensificou as tratativas para o recebimento do preço de ITER CIA, encaminhando-lhe diversas correspondências, com diferentes propostas de prazos e parcelas. ITER CIA tornou a solicitar um prazo maior. Paralelamente, negociações

entre COROA S.A e UTILIDADES LTDA levaram ao pagamento do preço das peças por COROA S.A, com as multas e devidos acréscimos; e, entre COROA S.A e PÁSSAROS LTDA, ao pagamento do valor originário das peças, mas com o anúncio por parte da segunda empresa de que, por conta do desgaste sofrido, nunca mais iria fornecer peças a COROA S.A. Depois disso, COROA S.A encaminhou uma notificação a ITER CIA, relatando que, por conta da mora, a qual, àquela altura, já alcançava oito meses, se ITER CIA não efetuasse o pagamento em 10 dias, as medidas judiciais cabíveis seriam tomadas. Nesse instrumento, COROA S.A declarou que, naquele período, aceitava negociar apenas a taxa de juros, mas não parcelar o principal. Ausente qualquer resposta, 90 dias depois COROA S.A prosseguiu formalmente na cobrança.

Nessa conjuntura, pelas características do que for cobrado especificamente por COROA S.A, entende-se que pode haver distinção de tratamento, caso a solução da controvérsia ocorra no âmbito da CISG (como deveria naturalmente ocorrer, na nova sistemática brasileira), ou no do direito doméstico brasileiro, isto é, com base no Código Civil, o que não deveria ocorrer em todos os aspectos da disputa, mas que poderia ocorrer no caso dos juros, a depender da interpretação e aplicação que se queira dar ao art. 7 (2).

Para visualizar essa circunstância de distinção de tratamento, suponha-se que o pedido de COROA S.A tenha sido: (i) o pagamento do preço acordado, corrigido monetariamente; (ii) os juros simples de 0,5% ao mês, contados desde a data em que ITER CIA deveria ter realizado o pagamento; (iii) perdas e danos, correspondentes à multa e aos acréscimos moratórios pagos por COROA S.A a UTILIDADES LTDA, com juros e correção monetária; (iv) perdas e danos, correspondentes aos prejuízos incorridos em função do término das relações comerciais com PÁSSAROS LTDA; (v) custas judiciais; (vi) honorários de advogado, fixados em 20% do valor da condenação.

Numa situação em que somente o direito nacional brasileiro fosse aplicável, e para que não haja dúvidas, imaginem-se duas empresas brasileiras. Nesse caso, ter-se-ia, basicamente, o seguinte: o não pagamento na data prevista no contrato, pela letra do art. 389 do Código Civil, geraria para ITER CIA o dever de pagar: (i) perdas e danos; (ii) juros; (iii) atualização monetária; e (iv) honorários de advogado. O art. 402, por sua vez, estabelece que o vendedor teria direito a receber “o que efetivamente perdeu” – numa primeira aproximação, o preço da mercadoria, mas que, analisando-se a circunstância global, mais adequadamente corresponderia à multa e acréscimos pagos a UTILIDADES LTDA –, e o que “razoavelmente deixou de lucrar” – agora, sim, o preço das mercadorias, talvez abarcando, também, a margem de lucro futura em relação aos contratos

eventuais que teriam sido celebrados com PÁSSAROS LTDA. Por força do art. 403 do Código Civil, no cálculo das perdas e danos (mesmo que o não pagamento decorresse de dolo do comprador), somente os prejuízos e lucros cessantes que diretamente sobreviessem por conta de sua conduta seriam indenizáveis, de modo que, em se aprofundando a análise, possivelmente seriam excluídos do montante indenizável os prejuízos sofridos com o fim das relações comerciais com PÁSSAROS LTDA, a qual, relembre-se, aceitou receber pelas peças que fornecera somente o valor originário, sem multa ou acréscimos.

Ainda sem enfrentar todas as questões que no próprio direito nacional são suscitadas pela hipótese aventada, é importante apontar, desde logo, a perspectiva geral sob a qual o caso seria examinado, no âmbito da CISG. Presente o pressuposto básico de aplicação da Convenção, tendo em vista que as partes têm os seus estabelecimentos em Estados contratantes, tem-se que, se o comprador (como uma das partes) não pagar o preço acordado, por força do art. 78, a outra parte terá direito a receber os juros correspondentes, sem prejuízo de qualquer indenização por perdas e danos que seja devida nos termos do art. 74 da Convenção.

Dado que a Convenção não delimita (i) a taxa de juros e (ii) o termo inicial para a sua incidência, cogita-se sobre a forma de apuração desses dois elementos. Pela CISG, ambos estão separados da noção de indenização por perdas e danos, a qual pode se tornar ou não devida, à medida que ocorram os seus próprios requisitos, ao passo que a incidência dos juros – insista-se, mesmo sem o detalhamento quanto à taxa e o termo inicial – se dá simplesmente se, por acaso, retroativamente se verificar que “uma das partes deixou de pagar o preço”. Mais do que isso, o art. 84 (1) da Convenção, inobstante tratar da hipótese em que o *vendedor*, por qualquer motivo que sobrevenha na relação contratual, deva restituir o preço recebido, estabelece uma regra de valor ao menos interpretativo: a de que os juros incidirão desde a data em que o pagamento houver sido feito, o que sugere, por oposição, que, caso não tenha havido o pagamento, desde a data em que esse deveria ter ocorrido passa a haver a incidência de juros.

A transposição para o direito brasileiro, por sua vez, gera um impasse. O art. 389 do Código até sugere que as perdas e danos são uma coisa e os juros, outra. Mas, nos termos do art. 404, os juros não são um elemento distinto das perdas e danos, mas um dos seus componentes, juntamente com o que o credor “efetivamente perdeu” e “razoavelmente deixou de ganhar”, ambos verificáveis com base nos efeitos diretos e imediatos da conduta do devedor (art. 403), bem como custas e honorários de advogado, sem prejuízo da pena convencional (art. 404, parte final). Há, ainda, a indenização suplementar prevista no art. 404, parágrafo único.

Igualmente, a legislação processual brasileira parece trabalhar com premissas um tanto distintas daquelas que vigoram no âmbito da CISG. O art. 293 do CPC deixa transparecer praticamente um dever do judiciário de investigar, em cada caso, qual é o montante dos juros que irão compor a condenação final, mesmo que não tenha havido pedido do autor nesse sentido.

Para além dessa distinção conceitual – entre incorporação ou separação dos juros no conceito de perdas e danos –, é certo, ademais, que o direito positivo brasileiro estabeleceu, no art. 405 do Código Civil, a regra de que se contam os juros de mora desde a citação inicial (ponto sobre o qual a CISG se silencia). Mais do que isso, o art. 406 do Código Civil determina a fixação, pelo parâmetro utilizado pela Fazenda Nacional para cobrar seus indébitos, dos “juros moratórios não forem convenacionados, ou o forem sem taxa estipulada, ou quando provierem de determinação da lei” (BRASIL, 2002). Deve ser mencionada, ainda, a omissão da CISG no tocante à correção monetária, bem como aos honorários de advogado. Essas duas faturas, por assim dizer, estão expressamente contempladas pelo Código Civil na noção de perdas e danos, mas sequer são tratadas pela Convenção. Seria o caso, então, de se considerar que tais são matérias às quais a Convenção simplesmente não se aplica, podendo ser demandadas em ação autônoma? Ou estariam elas de alguma forma reguladas pela CISG, mas não precisamente dirimidas, caso em que o intérprete deveria buscar nos princípios gerais que inspiraram a Convenção a solução para o caso e, somente se ausentes esses últimos, aplicar as regras de direito internacional privado?

De qualquer maneira, mencionada apenas por alto até agora, a hipótese argumentativa traz, ainda, uma outra perspectiva normativa de aplicação do direito para solucionar a disputa. Essa perspectiva é a da aplicação das regras

brasileiras de direito internacional. Como já indicado, parte da doutrina expressamente acolhe a noção de que questões gerais sobre a disciplina dos juros que não estejam tratadas e dirimidas na própria Convenção devam sê-lo segundo o direito nacional indicado pelas regras do direito internacional privado do foro. O fundamento seria o art. 7 (2) da própria Convenção. Pensando no caso em tela e no Judiciário brasileiro, uma bifurcação, dessa maneira, se impõe. Primeiro, deve-se verificar se a hipótese é uma daquelas sobre as quais o Brasil teria jurisdição, de acordo com as diretrizes soberanamente traçadas na sua própria legislação. Reconhecida a existência de jurisdição a ser exercida, deve-se, em seguida, verificar, pelas características da relação jurídica subjacente, qual lei o direito brasileiro determina sirva de regência para a solução da controvérsia. Se o resultado dessa operação mental e jurídica for a própria legislação brasileira, o que se deve fazer, por fim, é averiguar quais comandos e diretrizes foram expedidos pelo legislador brasileiro em matéria de juros, em geral, e no tocante aos pontos que a CISG não haja positivado regra expressa, em particular.

Inicialmente, assim, cabe verificar as disposições do Código de Processo Civil que versam sobre a extensão da jurisdição brasileira ou, nas palavras do legislador, sobre a competência das autoridades judiciárias nacionais. Os arts. 88 e 89 do CPC é que cuidam dessa matéria. Eles consagram, respectivamente, uma distinção geral entre as ações que *podem* ser julgadas no país (mas que o legislador “aceita” sejam propostas também no estrangeiro, admitindo uma posterior homologação de sentença no Brasil) e as que atraem tão fortemente a jurisdição nacional que, se por acaso forem propostas e julgadas no exterior, não serão homologadas aqui pela razão de que somente no país é que poderiam ser formalmente decididas. Ora, pelas

características dos bens e das relações jurídicas envolvidas, o caso da COROA S.A se afasta do art. 89 e, para fins de argumentação, pode se enquadrar tanto no art. 88, II (se o contrato previr que o pagamento haverá de ocorrer no Brasil), como no art. 88, III (se a celebração do contrato houver ocorrido aqui). Logo, se por acaso a COROA S.A quisesse cobrar o preço que lhe é devido por ITER CIA por meio de uma ação judicial ajuizada no Brasil, contanto que os pressupostos dos incisos II ou III do art. 88 do CPC houvessem sido atendidos, o Judiciário brasileiro poderia aceitar julgar a demanda.

O raciocínio construído no parágrafo anterior conduz à etapa seguinte da lógica de aplicação do direito nacional no âmbito da CISG. Definido o país onde a demanda, por motivo de interesse contratual, bem como de conformação genérica à jurisdição de um determinado país, pode ser proposta, é de se verificar o teor normativo das regras de direito internacional privado pertinentes ao foro. O juiz brasileiro, se fosse o caso, deveria atentar, pois, para o art. 9º do Decreto-Lei nº 4.657/42, que determina que “para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem” (BRASIL, 1942). E assentando-se, afinal, que a constituição da obrigação ocorrera no Brasil, o que é compatível com o exemplo da COROA S.A, então se completaria o procedimento de aplicação do direito brasileiro.

5. Contribuições da doutrina e da jurisprudência

(i) *Aspectos gerais dos juros.* Huber e Mullis (2007) destacam que o pagamento de juros, tal como previsto no art. 78 da Convenção, engloba qualquer obrigação de pagar em dinheiro, seja a origem dessa obrigação o contrato subjacente, seja a violação a um preceito da própria Convenção. Veja-se que a observação diz respeito

à origem da obrigação de pagar dinheiro, a qual, em geral, decorre do contrato. Pode ocorrer, naturalmente, de o contrato mesmo ser omisso em relação à obrigação de pagar juros caso a obrigação de pagar dinheiro não tenha sido satisfeita a bom tempo. Foi o que ocorreu na hipótese trazida no tópico anterior. Relembre-se: havia uma disposição contratual pactuando o preço e a data de pagamento, mas não havia um acordo expresso das partes quanto ao pagamento de juros. Considerações dessa ordem, por outro lado, trazem à tona a seguinte indagação: o art. 78 da CISG desfruta dessa mesma força normativa caso tenha havido expressa manifestação de vontade das partes *excluindo* a incidência dos juros? Quanto a isso, considerando que as partes, além da autonomia consagrada nos já mencionados arts. 30 e 56 da Convenção, possuem também uma autonomia formal, no sentido de poderem convencionar que a compra e venda será, ou não, regulada pela Convenção, no todo ou em parte (art. 6), a exclusão dos juros se afigura possível.

Os autores apontam, ainda, uma considerável produção doutrinária defendendo que os juros também se aplicam em casos em que se estejam disputando danos. Tal compreensão do fenômeno não vem ao acaso. O art. 78 da CISG trata dos juros como sendo devidos independentemente de uma eventual indenização por perdas e danos (esta regulada pelo art. 74), mas não estabelece, na sua literalidade, que a indenização por perdas e danos, ela própria, sofrerá a incidência dos juros. Trata-se de uma interpretação com toda evidência razoável, a qual se poderia indagar, ao menos na seara acadêmica, se decorre diretamente do texto Convencional (o que não parece ser o caso) ou se, antes, é um corolário natural dos princípios gerais que inspiraram a Convenção. Naquilo que concerne ao contrato da COROA S.A e da ITER CIA, o que de positivo se pode indicar é que o pagamento

dos juros não fora previsto em qualquer circunstância, nem na da pura falta de pagamento do preço, nem na da indenização genérica de perdas e danos. No entanto, um dos itens do pedido da primeira empresa em face da segunda foi de “perdas e danos, correspondentes à multa e aos acréscimos moratórios pagos por COROA S.A a UTILIDADES LTDA, com juros e correção monetária” (HUBER; MULLIS, 2007, tradução nossa). Independentemente do juízo que se faça sobre o acolhimento, ou não, desse pedido, parece claro que, se julgado à luz da CISG, uma construção doutrinário-jurisprudencial deverá ser aplicada para que os juros quanto a essas perdas e danos sejam reconhecidos; ao passo que, nos termos do art. 404 do Código Civil, não apenas os juros estão inseridos na noção mesma de perdas e danos, como também outros consectários o estão, como é o caso, por exemplo, das custas e honorários de advogado.

Interessantemente, os autores fazem notar que o art. 84 da CISG cria um regime jurídico distinto para o comprador. Pelo dispositivo, fica definida a incidência de juros desde a data do pagamento, em caso de uma restituição se tornar devida. “*This provision will usually be more favourable to the buyer as he can claim interest not only from the date on which the contract was avoided (which would probably be the relevant starting point under Art. 78 CISG), but from the date of payment*” (HUBER; MULLIS, 2007). Da passagem se extrai que, no que se refere ao art. 78, apenas *provavelmente* o termo inicial da fluência dos juros seriam a data do inadimplemento contratual, a demonstrar que a matéria é sujeita a divergências de entendimento no âmbito da própria Convenção, podendo haver espaço para que, em cada jurisdição nacional, conforme as regras de direito internacional privado, seja adotado um entendimento específico. Por sua vez, discorrendo sobre a interação entre os arts. 78 e 84 e concluindo que esse último não serve para estabelecer qual será a taxa de juros devida quando da aplicação do primeiro, Corterier (2000) pontifica a diferença entre os dois regimes assim: “*Article 78 CISG deals with interest due on a late payment. Article 84 CISG on the other hand, deals with the restitution of benefits occurring in conjunction with the avoidance of a contract, without the sum in question being in arrears*” (CORTERIER, 2000). No Brasil, os arts. 397 c/c 395 do Código Civil impõem o reconhecimento expresso de algo que o art. 84 da CISG, a rigor, acolhe apenas para a hipótese “enriquecimento sem causa”: o de que, porque ITER CIA estava em mora desde a data em que deveria ter feito o pagamento, desde então ela já estaria responsável pelo pagamento de juros.

Pertinente à hipótese aventada, e até agora não citado, é o art. 58 da CISG. Essa norma positiva, quanto à data do pagamento, o princípio da autonomia da vontade, assegura que, se as partes houverem acordado um momento determinado para o pagamento, então tal será a data levada

em consideração para que a obrigação de pagar seja cumprida. A partir dessa data, em caso de inadimplemento, é que o art. 78 da Convenção se aplica. Huber e Mullis (2007, p. 357) escrevem que “a opinião predominante” é a de que “não existem outros requisitos para que surja uma demanda por juros”, a não ser a necessidade de notificação do comprador e a sua negligência em não realizar o pagamento. Os autores não deixaram, vale a pena notar, de registrar a existência de precedentes jurisprudenciais divergentes sobre a matéria, em vista da presença, ou não, da notificação. Isso, para o caso da COROA S.A, traz a ponderação sobre: (i) se o ato de tentar negociar, pessoalmente, o parcelamento do valor originário da dívida configurou, a um só tempo, a constituição em mora e a renúncia a eventuais juros; (ii) se somente com o posterior envio de correspondências, por escrito (mas também sem mencionar a cobrança de juros), é que tal notificação teria se aperfeiçoado; (iii) se tal aperfeiçoamento, em verdade, só se dera com a última comunicação, quando até se chegou a mencionar a receptividade quanto a uma eventual negociação dos juros; ou, afinal, (iv) se nenhum ato de comunicação era realmente necessário, de vez que o contrato previa uma data de pagamento do preço que, inquestionavelmente, fora desrespeitada por ITER CIA. Embora o foco principal do estudo diga respeito aos juros, vale mencionar o art. 8 (3) da Convenção. Ali se delineiam critérios que poderiam se mostrar úteis na investigação sobre se a conduta de COROA S.A: enviar representante e correspondências por meio das quais só se cobrava o valor principal, sem menção aos juros, teria aptidão para constituir ITER CIA em mora; ou, ao revés, o que implicou foi a própria renúncia à possibilidade de cobrar a parcela acessória dos juros.

Vale a pena uma pequena digressão para fazer ver que a possibilidade de renúncia aos juros, no Brasil, parece dúbia. Contratualmente,

é natural que as partes possam excluir a sua incidência, em linha, inclusive, do que foi registrado parágrafos acima relativamente à CISG. Ainda sem definir se a simples não menção aos juros deverá ou não ser interpretada como renúncia, pode-se presumir que um contrato em que a renúncia aos juros haja sido expressa provavelmente assim seria executado no judiciário. Numa outra ponta, um contrato do qual conste a incidência dos juros, mas que tenha sido levado a juízo sem que o autor tenha especificamente pleiteado a sua cobrança, provavelmente também acabaria por ser executado, ao final, com a conta desse valor, por posterior requerimento da parte interessada ou em razão de atuação de ofício do juiz (art. 293 do CPC). Restaria o caso do contrato omissivo e do pedido expresso, como se deu com a COROA S.A, esse último tornado adicionalmente problemático por conta da possibilidade de entendimento de que teria havido, ao menos durante um período, uma renúncia tácita aos juros².

Outra situação de debate comentada por Huber e Mullis (2007, tradução nossa) é a da incidência de juros sobre quantias ainda não fixadas. Deixar que o devedor seja cobrado por juros, mesmo quando a sua obrigação principal não seja conhecida, para os autores, se justifica “se – como no casos das perdas e danos – a obrigação de pagamento resulta de um inadimplemento por parte do devedor de tal sorte que ele não seja merecedor de proteção”. Muito mais direta, a sistemática brasileira contemplada no já visto art. 404 do Código Civil não exige ilações: os juros fazem parte da indenização por perdas e danos.

² Entendendo que circunstância *processual* alguma poderia excluir a incidência dos juros, veja-se o Agravo de Instrumento nº 20050020074246, julgado no Tribunal de Justiça do Distrito Federal e dos Territórios, com a Relatoria do Des. Nívio Geraldo Gonçalves, em 7/11/2005, DJU 21/2/2006, pág. 93.

(ii) *A taxa de juros*. Um ponto em apartado é o da taxa de juros. Huber e Mullis (2007) testemunham a ausência de acordo, na Conferência Diplomática que deu origem à Convenção, sobre qual deveria ser a taxa praticada; e alinham as principais correntes que se formaram para estabelecer qual padrão de referência deveria prevalecer. Uma delas, com base no art. 7 (2) da Convenção, busca sustentação nos “princípios gerais”, conquanto sem uma uniformidade de critério. Cogitou-se, por exemplo, da taxa de juros no Estado do credor; a vigente no Estado do devedor; a taxa LIBOR (London Interbank Offered Rate) ou a do Banco Central Europeu; a taxa da lei do foro; e até a regra dos Princípios UNIDROIT (Instituto Internacional para a Unificação do direito Privado).

Digna de menção, porque paira por sobre a teoria dos princípios gerais e também sobre a mera indicação de um direito doméstico estritamente vinculado a uma das partes do contrato, é a proposta de que seja aplicada a taxa de juros vinculada à moeda do contrato, hoje tornada problemática em razão da sobreposição de espaços nacionais distintos, mas vinculados a uma única moeda (CORTERIER, 2000), com visibilidade maior no caso do Euro. Uma outra linha diverge um pouco da busca pela taxa em si e tenta estabelecer critérios mediante os quais a taxa pode ser calculada no caso concreto. Seria o caso do critério da razoabilidade e/ou o da integral compensação (COLLIGAN JUNIOR, 2002). Para todos aqueles que se filiam a essa corrente, como se vê, independentemente da resposta final acerca da taxa o que se tem é o reconhecimento de que a matéria está incluída no campo normativo da CISG, apenas o método de definição da taxa sendo sujeito a interpretações diferentes entre si, mas iguais no fundamento jurídico que aplicam, qual seja, a própria CISG.

Huber e Mullis (2007) defendem, porém, a inexistência de um princípio geral nesse campo,

argumentando, antes, que a taxa será aquela vigente na lei aplicável ao contrato por força do direito internacional do local onde a demanda é apresentada. A afirmação de que esse seria um entendimento majoritário se encontra em estudos de outros autores, mesmo os que se filiam a orientação diversa, como faz, por exemplo, Arthur B. Colligan Junior. Esse autor informa que 70% dos casos versando a Convenção discutem a matéria dos juros e, desses, 90% aplicam o direito doméstico. Um exame do histórico dessa norma, aliás, dá conta das intensas disputas que o tema suscita. Numa das versões apresentadas como alternativa, o fator do qual decorreria o dever de pagar juros era o inadimplemento do contrato consistente no atraso no pagamento do preço. Mas nisso termina a semelhança com a sistemática que afinal veio a prevalecer. Originariamente, pretendia-se, de fato, definir a taxa de juros a ser observada em tais casos. O critério de referência era o do ordenamento jurídico em que o vendedor mantivesse o seu lugar de negócios. A “taxa oficial de desconto” vigente nesse ordenamento seria acrescida, ainda, de um 1% (um por cento), resguardado um limite mínimo, no patamar da taxa aplicada a empréstimos de curto prazo no local onde o vendedor estivesse estabelecido. O acrobático cálculo, afinal, ele próprio não definia a taxa, mas claramente tinha a intenção de resguardar o vendedor de sofrer prejuízo, caso tivesse de, no seu mercado local, recorrer a crédito de curto prazo para recompor a diminuição patrimonial causada pelo não pagamento por parte do comprador; ou mesmo se se levasse em consideração a perda dos juros que ele poderia perceber caso tivesse recebido o dinheiro a bom tempo e houvesse aplicado a quantia num investimento qualquer.

A menção ao local do estabelecimento, de resto, não poderia deixar de suscitar ao menos a dúvida se regras meramente locais, e não já nacionais, poderiam se mostrar aplicáveis,

como no caso de países com organização federal ou que, por qualquer motivo, apresentem taxas correntes distintas em diferentes regiões. A jurisprudência não ignorou esse desdobramento. Em *Zapata Hermanos, S.A. v. Hearthside Baking Co. Inc.*, por exemplo, precedente norte-americano, a diretriz da legislação estadual veio a ser considerada, inobstante ter sido afastada na hipótese concreta por uma questão de ônus probatório.

Os comentários oficiais do Comitê que trabalhou no texto, aliás, esclarecem como outras sugestões de inspiração semelhante foram discutidas. Uma preocupação, por exemplo, foi a de compatibilizar a Convenção aos ordenamentos que limitavam ou proibiam a cobrança de juros, sobretudo, segundo alguns enfatizaram, quando as perdas sofridas pelo vendedor pudessem ser, todas elas, reavidas na indenização por perdas e danos. Em face da diferença entre as taxas usuais vigentes nos países do vendedor e do comprador, considerando a manipulação que o adimplemento da obrigação de pagar o preço poderia sofrer, chegou-se até a sugerir que a taxa de referência, para os fins da Convenção, deveria ser a média entre as duas (UNICINTRAL, 1977).

Com algumas semelhanças na linguagem, mas igualmente com importantes distinções, também se chegou a propor regra em que o lugar de referência seria o lugar do estabelecimento do comprador. Mas se ali não houvesse uma taxa de desconto oficial – a esta a norma manda crescer-se 1% (um por cento) –, então a taxa seria a aplicável a empréstimos comerciais internacionais de curto prazo. Além disso, a norma também contemplava, na segunda parte, a possibilidade de obtenção de indenização suplementar, caso as perdas não fossem cobertas pelos juros.

Em sentido diverso ao de simplesmente aplicar o direito determinado pelas regras de direito

internacional do foro, como, de uma forma ou de outra, várias delegações tentaram fazer sem sucesso, na doutrina se encontra ainda uma corrente que defende a definição de critérios mais ou menos abstratos de estabelecimento da taxa no caso concreto. E essa corrente o faz com base em princípios gerais que entende permear a própria Convenção, em atendimento ao comando do art. 7 (2). Mencionados alguns parágrafos acima, os parâmetros da razoabilidade e da integral compensação exemplificam esse entendimento e foram expressamente adotados no caso *Zapata Hermanos, S.A. v. Hearthside Baking Co. Inc.* O fundamento avançado para se aplicar o primeiro estaria no fato de que tal princípio é acolhido textualmente em diversos dispositivos da Convenção, entre eles os arts. 46 (3) e o 49 (2), ao passo que o segundo seria a essência mesma do art. 74 (COLLIGAN JUNIOR, 2002).

O art. 74 da CISG, de fato, é encarado por parte da doutrina (ZOCCOLILLO JUNIOR, 1997) não apenas como uma norma que se aplica à definição da indenização por perdas e danos, mas como um substrato jurídico do qual se tira a diretriz para se chegar à taxa de juros a que o credor fará jus. Essa diretriz será de caráter eminentemente finalístico porque, em verdade, o art. 74 não traz qualquer indicação sobre quais seriam os números mágicos que configurariam o binômio taxa percentual do principal e periodicidade de fluência. Não diz a norma que os juros serão de 1% ou 2% do montante devido nem que incidirão uma vez por mês ou uma vez ao ano. O que existe, no art. 74, é a menção a que a indenização será equivalente ao prejuízo sofrido pela parte. Daí o preceito de que os juros, ao incidirem, deveriam buscar recompor integralmente o prejuízo sofrido. Daí a conclusão de que é impossível estipular, prévia e abstratamente, um binômio definitivo para a questão e que as soluções podem variar caso a

caso, com maior ou menor influência do ordenamento jurídico do local do estabelecimento do comprador e do vendedor.

Segundo o mencionado Zoccolillo Junior, um precedente arbitral austríaco, aplicando essa lógica, acolheu expressamente a ideia da integral compensação como sendo um parâmetro a partir do qual, no caso concreto, deveria se buscar uma adequada taxa de juros. Curiosamente, o Tribunal pouco inovou no momento de definir, afinal, qual seria a taxa; e chegou mesmo a se valer de uma noção que alguns agentes diplomáticos que negociaram a Convenção tiveram a oportunidade de defender, mas em torno da qual, por pura refrega política, por orgulho jurídico ou por genuíno senso de inadequação, não houve um consenso mínimo: o critério da taxa média de juros de empréstimos bancários no local do estabelecimento do credor, na moeda de pagamento nacional ou, se assim as partes houverem acordado, na moeda estrangeira pertinente. O autor se refere, inclusive, a outros precedentes em que as decisões, aparentemente levando em consideração não unicamente o princípio geral da integral compensação, mas também a taxa vigente no direito doméstico aplicável, houveram por bem estipular um percentual suplementar na fixação dos juros, já que, nas hipóteses, o credor estaria sujeito a empréstimos bancários em patamares superiores. Essa orientação parece se alinhar, de resto, ao comando do próprio art. 404, parágrafo único do Código Civil brasileiro, sem embargo de a redação enfática do dispositivo (“provado que os juros da mora não cobrem o prejuízo”) sugerir que não seria suficiente a mera alegação em tese de que um empréstimo bancário sujeitaria o credor ao pagamento deste ou daquele percentual de juros; antes, para receber a indenização complementar a que o dispositivo alude, deveria ser provado pelo credor que o mesmo efetivamente incorreu no pagamento do percentual, isto é, efetivamente realizou um empréstimo bancário para cobrir o prejuízo ocasionado pela falta de pagamento.

Outro princípio geral da CISG que o autor considera conexo à temática dos juros é o da vedação ao enriquecimento sem causa, esse extraído do art. 84 da Convenção. Filia-se ele à posição doutrinária de que o art. 84 não se limita a impor o termo inicial da incidência de juros, em caso de restituição de pagamento por parte do vendedor, como sendo a data do recebimento – como inequivocamente faz a redação do dispositivo. Pela própria estrutura de sua aplicação, o autor enxerga na norma a resposta para a indagação sobre qual a taxa deveria incidir na hipótese. Seu raciocínio é o seguinte: “*Since the obligation to pay interest is a restitutionary concern and not one of damages for the buyer, the rate of interest payable should be calculated based on the current rate at the seller’s place of business*” (CISG, 1980). Não surpreendentemente, também aqui se atinge um resultado final – aplicação da taxa vigente no local

do estabelecimento do vendedor – amplamente debatido nos trabalhos de elaboração da Convenção e claramente rejeitado. Em se tratando de aplicação desta ou daquela taxa com base num princípio geral da CISG, de qualquer sorte, supõe-se que a indicação da “taxa corrente” não fique vinculada a alguma determinação legal que possa existir no ordenamento jurídico do respectivo local, mas que prime por se evitar, tanto quanto ele tiver ocorrido, o enriquecimento sem causa do vendedor. Do contrário, praticamente diferença alguma existiria entre o método defendido e o de simplesmente se aplicar o direito doméstico, quando das regras do direito internacional resultasse que a obrigação em questão deveria ser regida pelo direito nacional do vendedor.

Também o art. 55 da Convenção o autor cita como indicativo de um princípio geral útil à definição de um parâmetro de fixação dos juros. Genericamente, o dispositivo determina uma solução para uma conjuntura em que uma obrigação em dinheiro é devida, mas nenhum acordo entre as partes existe – ou mesmo um preceito normativo em particular – ao qual se possa recorrer para se definir os exatos termos do pertinente binômio numérico. No caso, essa quantia desconhecida é a do preço e o que se defende é que se recorra a um critério compatível com as finalidades precípuas da CISG, também em relação aos juros, quando a necessidade do seu pagamento é inequívoca, mas o critério jurídico para a definição da sua expressão monetária não foi claramente estabelecido. Replicando-se o modelo que o art. 55 da Convenção consagra para o preço, a taxa de juros seria aquela “geralmente cobrad[a] por tais [valores, em vez de mercadorias] no momento da conclusão do contrato, [praticadas, em vez de vendidas] em circunstâncias semelhantes no mesmo ramo de comércio”. Fica-se, portanto, atrelado às condições gerais da taxa de juros vigentes para circunstâncias semelhantes, com amplo espaço de decisão para o julgador no tocante à definição do que seja circunstância semelhante e alguma margem de discussão relativamente à distribuição do ônus probatório entre as partes. O encadeamento normativo dessa proposição, no entanto, mesmo se reconhecendo a utilidade do princípio, suscita certas dificuldades inerentes ao comércio internacional (a duplicidade de jurisdições e realidades econômicas sendo a mais básica) que tornam o recurso a tal expediente possivelmente vazio ou, no mínimo, problemático. Isso porque simplesmente não haverá consenso se se deveria em levar em consideração as condições semelhantes na realização de empréstimos no país do vendedor, ou se o que deveria vigorar é a referência do país do comprador. Tampouco se consegue extrair desse princípio se por circunstância semelhante deverá ser entendido apenas o comando normativo em matéria de juros da jurisdição que se reputou a mais aproximada ao contrato; ou a prática comercial peculiar que possa

haver em contratos entre partes dos mesmos países envolvidos, no mesmo setor industrial e em valores similares. Superando, aliás, parcialmente essa dificuldade, o autor também indica como um princípio geral aquele que decorre do art. 57 da Convenção. Dessa norma se extrai o preceito de que, na falta de acordo entre as partes – ou, mais uma vez, na falta de um comando normativo em particular –, as questões relativas ao pagamento (a exemplo do lugar onde esse deverá ser realizado) deverão ocorrer no âmbito do ordenamento jurídico do credor. Logo, os juros também deveriam seguir essa orientação.

Outra linha de argumentação do autor é a da aplicabilidade dos arts. 75 e 76 como princípios gerais, no que sustentam a cobrança por custos adicionais incorridos como resultado do inadimplemento contratual pela outra parte. Isso pode ser feito ou bem levando-se em conta o valor da compra ou venda substitutiva que tenha se tornado necessária, ou bem levando-se em conta a diferença entre o valor corrente da mercadoria e o valor originariamente previsto no contrato. Sugerindo, igualmente, a analogia ao art. 76 para o regramento dos juros previstos no art. 78, Corterier (2000) apresenta o direito aos juros como sucedâneo desses negócios jurídicos substitutivos e/ou do recebimento da diferença entre o preço corrente e o original. Não obstante, fica a ser respondida a questão sobre qual jurisdição deverá ser levada em conta para a apuração dos valores monetários envolvidos, a do credor ou a do devedor. Como a transposição para a matéria dos juros se dá, aqui, com base no regime jurídico da entrega das mercadorias, o item 2 do art. 76 norteia a resposta, na medida em que estabelece que o preço corrente será o do lugar onde a mercadoria deveria ser entregue (no caso dos juros, no lugar onde o principal deveria ser pago).

Uma questão aparentemente trivial, ligada a um eventual corte entre o direito doméstico e

os princípios gerais da CISG, veio a ser decidida no já mencionado caso *Zapata Hermanos, S.A. v. Hearthside Baking Co. Inc.*: a questão de saber se o regime dos juros aplicáveis ao contrato pode ou deve ser distinto do regime dos juros aplicáveis ao título judicial que, em algum momento, assume a força de decisão final e que apenas posteriormente, transcorrido um determinado lapso, vem a ser pago. De fato, pareceu possível à Corte estipular como aplicável a taxa de juros prevista na legislação local, quanto a esse lapso processual para o pagamento, depois de realizado o julgamento por um corpo de jurados que houvera decidido aplicar o critério da integral compensação e razoabilidade para se chegar a uma taxa de juros aplicável ao contrato.

Mais especificamente sobre a versão atual do art. 78, para além da questão normativo-dogmática que os doutrinadores citados no parágrafo anterior apontam, Schlectriem (1986), destacou um elemento puramente prático que levaria à aplicação do direito nacional para a fixação da taxa de juros na hipótese de não pagamento do preço. O autor se volta para o comando do art. 79 da Convenção, que lista algumas hipóteses em que as partes, decerto em caráter excepcional, podem se eximir da responsabilidade de adimplir a sua obrigação. Entre o regime particular do art. 79, que exclui temporariamente a responsabilidade do devedor – daí surgindo o interesse prático nos juros, depois de virem a cessar as circunstâncias que suspendiam o dever de pagamento –, e o regime geral do art. 74, que define a indenização do credor, o doutrinador argumenta que seria mais fácil para o credor simplesmente inserir no montante total dos seus prejuízos uma parcela referente aos juros e cobrá-la sob as condições do art. 74.

Volte-se, nesse passo, ao já mencionado art. 404, parágrafo único do Código Civil, que acolhe a possibilidade de haver uma indenização suplementar, em caso de perdas e danos,

se restar provado que não existe pena convencional e os prejuízos sofridos extrapolarem o montante concedido como indenização, a título de juros. O que a legislação nacional claramente positiva pode ser alcançado, na CISG, apenas por interpretação. Seria possível sustentar que, pela CISG, o pleito de COROA S.A. de receber a indenização, inclusive com os respectivos juros, quanto aos prejuízos sofridos junto a UTILIDADES LTDA e PÁSSAROS LTDA, pelo atraso de ITER CIA, seria tranquilamente acolhido. Ocorre que os requisitos para se reconhecer a indenização por perdas e danos, nos arts. 402, 403 e 404 do Código Civil, são diferentes daqueles previstos pelo art. 74 da CISG.

Independentemente do teor específico do direito brasileiro na matéria, vale a pena se reportar às conclusões que Ferrari (1995) apresentou sobre o tema. A premissa inicial do autor é que as regras de direito internacional privado usualmente apontarão para a lei do país do vendedor (credor dos juros) para a definição da taxa, na linha adotada, na Europa, pela Convenção sobre a lei aplicável a obrigações contratuais, de 1980. Nos termos postos como exemplo, contudo, e com vistas a uma eventual distinção entre essa orientação genérica da Convenção e o positivado especificamente no direito brasileiro, o caso da COROA S.A. poderia acabar recebendo tratamentos dissonantes. Ao contrário da regra acolhida na Convenção (critério do local do estabelecimento do vendedor), o ordenamento nacional (art. 9º da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro) estabelece que o contrato será regido pelo direito do local da constituição. Bastaria que o contrato houvesse sido celebrado na Argentina, a despeito de dever ser cumprido no Brasil (art. 88, II, do CPC), para que o direito argentino, e não o brasileiro, fosse aplicável. Com efeito, estão em planos completamente diferentes a afirmação de que haverá competência da autoridade judiciária

brasileira para apreciar a demanda (já que o contrato deveria ser executado no Brasil); e a afirmação de que, em resolvendo a disputa, o juiz brasileiro deverá aplicar o direito nacional.

No caso brasileiro, de resto, parece ir se consolidando uma variação inevitável na fixação da taxa de juros em decorrência da própria flutuação do binômio numérico mediante o qual se extrai o efetivo valor a ser pago, percentualmente, sobre o principal, em face do transcurso de um determinado lapso temporal. A jurisprudência tem se fixado no sentido de que o art. 406 do Código Civil, ao fazer referência “à taxa que estiver em vigor para a mora do pagamento de impostos devidos à Fazenda Nacional”, remete o aplicador à taxa SELIC. Como essa taxa, desde sua criação, pouco tem variado em razão da política específica que o governo deseje ver regendo o pagamento dos tributos à Fazenda Nacional, e muito mais em razão das análises macroeconômicas que dão o tom do controle da inflação no país, uma certa instabilidade continuará vigorando nas relações jurídicas sujeitas à CISG. Dados da Receita Federal indicam que, em maio de 1995, o valor chegou a ultrapassar os 4% ao mês, enquanto em setembro de 2012, o patamar atingido foi o de 0,54% ao mês.

6. Conclusões

A sistemática das compras e vendas internacionais de mercadorias, no Brasil, passará a receber o tratamento previsto na CISG. O escopo mesmo dessa Convenção é limitado a somente algumas operações do comércio internacional; e, normativamente falando, determinados aspectos dos negócios jurídicos subjacentes são expressamente excluídos desse diploma, ao passo que outros, embora disciplinados, não receberam um regramento exaustivo. Quanto aos juros, pontos essenciais como quem os deve

pagar e os pressupostos básicos para que tal pagamento se torne devido foram positivados, mas não pontos como qual a taxa a ser utilizada e qual o termo inicial para a incidência quando o preço não foi quitado. A própria Convenção anuncia que, em hipóteses tais, ou se aplicam os princípios gerais que inspiraram a CISG, ou – e isso deveria ocorrer somente na falta daqueles – se aplicam as regras contidas na lei indicada pelas regras do direito internacional privado do foro. A análise histórica da Convenção bem indica que os agentes diplomáticos envolvidos na negociação do texto final não alcançaram um acordo, em particular, sobre esses pontos, especialmente o valor da taxa de juros, sequer existindo um consenso mínimo acerca do critério pertinente mediante o qual, no caso concreto, pudesse ser calculado o binômio taxa percentual do principal e periodicidade de fluência. A principal vantagem de se aplicarem os princípios gerais é a tendência à uniformidade. A de se aplicar o direito internacional privado, a tendência de fazer incidir a regra que mais se adapta ao contrato sob o ponto de vista do local da constituição da obrigação, do pagamento e da execução.

Sobre o autor

Bruno Fernandes Dias é mestrando em Direito Internacional pela UERJ, Procurador do Estado do Rio de Janeiro e advogado.
E-mail: fernandes.dias@gmail.com

Título, resumo e palavras-chave em inglês³

INTEREST UNDER THE UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS

ABSTRACT: This paper examines some general aspects of the application of the UN Convention on the International Sale of Goods – CISG, in Brazil, focusing on the rules regarding interest. Based both on international case-law and scholarship, one seeks to answer how should interest be charged when the debtor fails to pay his dues or when damages arise out of the contract. To this end, one must undertake an analysis of Brazilian case-law and scholarship, which will be carried out in light of an argumentative hypothesis. One finds that, although some crucial points on interest have been dealt with by the Convention, some important issues were left out, such as what rate is to be used and when interest starts to accrue. The Convention sets forth that in such cases, one is to apply either the general principles underlying the CISG, or – and this should only occur in the absence of those – the rules established by the applicable law, in accordance to the rules of private international

³ Sem revisão do editor.

law of the forum. Henceforth, the author delves into both scholarship and case-law on the various consequences of this duality and presents his concluding remarks.

KEYWORDS: INTERNATIONAL LAW. UNITED NATIONS CONVENTIONS ON THE INTERNATIONAL SALES OF GOODS. INTEREST.

Referências

ALVES, Brunna Callil dos Santos. A unificação das regras do direito internacional. *Valor Econômico*, São Paulo, 16 abr. 2010. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/arquivo/813761/unificacao-das-regras-do-comercio-internacional>>. Acesso em: 8 maio 2015.

ARAÚJO, Nádia de; SPITZ, Lídia. O que muda com a Convenção de Viena. *Valor Econômico*, São Paulo, 5 dez. 2012. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/brasil/2928448/o-que-muda-com-convencao-de-viena>>. Acesso em: 8 maio 2015.

BRASIL. Lei n. 556, de 25 de junho de 1850. Código comercial do Império do Brasil, *Coleção de Leis do Brasil*, 31 dez. 1850. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l0556-1850.htm>. Acesso em: 17 abr. 2015.

_____. Decreto-lei n. 4.657, de 4 de setembro de 1942. Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro. Redação dada pela Lei n. 12.376, de 2010. *Diário Oficial da União*, Brasília, 9 set. 1942.

_____. Lei n. 5.869 de 11 de janeiro de 1973. Institui o Código de Processo Civil. *Diário Oficial da União*, Brasília, 17 jan. 1973.

_____. Constituição (1988). *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Brasília: Senado Federal, Subsecretaria de Edições Técnicas, 1988.

_____. Superior Tribunal de Justiça. Recurso especial n. 4.590 / RJ (1990/0007988-8). Relator: Ministro Dias Trindade. DJ, 5 mar. 1991. *Diário da Justiça*, 25 mar. 1991.

_____. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. *Diário Oficial da União*, Brasília, 11 jan. 2002.

_____. Decreto legislativo n. 538, de 18 de outubro de 2012. Aprova o texto da Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias, estabelecida em Viena, em 11 de abril de 1980, no âmbito da comissão das nações unidas para o direito mercantil internacional. *Diário Oficial da União*, 19 out. 2012. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decleg/2012/decretolegislativo-538-18-outubro-2012-774414-convencao-137911-pl.html>>. Acesso em: 8 maio 2015.

COLLIGAN JUNIOR, Arthur B. Applying the General Principles of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods to Fill the Article 78 Interest Rate Gap in Zapata Hermanos, S.A. v. Hearthside Baking Co. Inc (2001). *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration*. [S.l.], 2002, p. 40-56. Disponível em <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/colligan.html>> Acesso em: 20 jan. 2014.

CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS – CISG. Viena: United Nations, 1980.

CORTIER, André. A New Approach to Solving the Problem of the Interest Rate Under Article 78 CISG. *International Trade and Business Law Annual*, 2000, p. 33-42. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/cortier.html>>. Acesso em: 26 jan. 2014.

FERRARI, Franco. Uniform Application and Interest Rates Under the 1980 Vienna Sales Convention. *Cornell Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 1995, p. 3-19. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/1ferrari.html>>. Acesso em: 26 jan. 2014.

GAMA JUNIOR, Lauro. A hora e a vez da Convenção de Viena. *Valor Econômico*, São Paulo, 22 set. 2009. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/arquivo/784365/hora-e-vez-da-convencao-de-viena>>. Acesso: 8 maio 2015.

GRUENBAUM, Daniel. A Convenção sobre venda internacional. *Valor Econômico*, São Paulo, 28 maio 2013. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/legislacao/3140652/convencao-sobre-venda-internacional>>. Acesso em: 8 maio 2015.

GUERRERO, Luis Fernando. Convenção de Viena e a arbitragem. *Valor Econômico*, 15 jun. 2012. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/legislacao/2715608/convencao-de-viena-e-arbitragem>>. Acesso em: 8 maio 2015.

HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG: A new textbook for students and practitioners*. Sellier: Munich, 2007.

MATTOS, Cláudio. Adesão do Brasil à Convenção de Viena. *Valor Econômico*, São Paulo, 7 jul. 2010. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/arquivo/834455/adesao-do-brasil-convencao-de-viena>>. Acesso em: 8 maio 2015.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil: teoria geral das obrigações*. Forense: Rio de Janeiro, 2004. v. 2.

SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform Sales Law: The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Manz: Vienna, 1986. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem-78.html>>. Acesso em: 8 maio 2015.

TIBÚRCIO, Carmen. Uma convenção para vendas internacionais. *Valor Econômico*, São Paulo, 4 abr. 2013. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/brasil/3072582/uma-convencao-para-vendas-internacionais>>. Acesso em: 8 maio 2015.

TIMM, Luciano Benetti. A Convenção de Viena de compra e venda. *Valor Econômico*, São Paulo, 25 fev. 2010. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/arquivo/810233/convencao-de-viena-de-compra-e-venda>>. Acesso em: 8 maio 2015.

VIEIRA, Iacyr de Aguiar. Brazil. In: FERRARI, Franco (Ed.). *The CISG and its Impact on National Legal Systems*. Sellier: Munich, 2008. p. 7-31.

UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW – UNCITRAL. Report of Committee of the Whole I relating to the draft Convention on the International Sale of Goods. *UNCITRAL Yearbook*, v. 8, p. 25-64, 1977. <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/legislative/doc-B01.html>>. Acesso em: 11 maio 2015.

ZOCCOLILLO JUNIOR, Alan F. Determination of the Interest Rate under de 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: General Principles vs. National Law. *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 1997. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/zoccolillo.html>>. Acesso em: 8 maio 2015.