



Rede Colaborativa do CISG-Brasil.net

Artigos 15 e 16:

Artigo 15

(1) A proposta se torna eficaz quando chega ao destinatário.

(2) Ainda que seja irrevogável, a proposta pode ser retirada, desde que a retratação chegue ao destinatário antes da própria proposta, ou simultaneamente a ela.

Artigo 16

(1) A proposta poderá ser revogada até o momento da conclusão do contrato, se a revogação chegar ao destinatário antes de este expedir a aceitação.

(2) A proposta não poderá, porém, ser revogada:

(a) se fixar prazo para aceitação, ou por outro modo indicar que seja ela irrevogável;

(b) se for razoável que o destinatário a considerasse irrevogável e tiver ele agido em confiança na proposta recebida.

Pietro Webber¹

Sumário: Introdução. Parte I. Aspectos formais dos contratos eletrônicos sujeitos à CISG. Parte II. Proposta, revogação e retratação enviadas por via digital: 2.1. A eficácia da proposta enviada por via digital; 2.2. A revogação e a retratação da proposta. Considerações finais.

Introdução

Consabidamente, um contrato se forma quando proposta e aceitação se unem com a “cola da concordância”². No entanto, a dinamicidade do comércio internacional torna cada vez mais complexa a formação do contrato de compra e venda de mercadorias: em certos casos, a fase das tratativas pode se prolongar

¹ Bacharel em Ciências Jurídicas e Sociais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Advogado em Judith Martins-Costa Advogados. Assistente de Pesquisa do projeto *Global Sales and Contract Law*. Ex-Presidente da Associação Brasileira de Estudantes de Arbitragem – ABEArb. E-mail: pietro@jmartinscosta.adv.br. O Autor agradece o convite das Editoras do CISG-Brasil.net para participar do projeto “A Convenção nos tempos atuais”, em agosto de 2020, bem como as sugestões de Giovana Machado Etcheverry.

² PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado de Direito Privado*. Tomo XXXVIII. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1984, § 4.184, 2.



no tempo, de modo que o contrato é formado “passo a passo”³; em outros, o contrato é formado após a troca de poucas palavras, oralmente ou por escrito.

O fato de a CISG dedicar a sua segunda Parte, composta por onze artigos⁴, à formação contratual indica que, mesmo à época de redação da Convenção, não era tarefa simples disciplinar a transmissão das declarações negociais. Passados quarenta anos de sua promulgação, a evolução tecnológica aumentou a complexidade dessa tarefa⁵: o intercâmbio de documentos impressos assinados coexiste com a transmissão de arquivos eletrônicos, em métodos que evoluem rapidamente.

Por isso, o presente ensaio iniciará abordando os aspectos formais dos contratos eletrônicos sujeitos à CISG (seção 1), para, em seguida, tratar da interação dos institutos da proposta, da revogação e da retratação enviadas com os meios eletrônicos de comunicação (seção 2).

1. Aspectos formais dos contratos eletrônicos sujeitos à CISG

O artigo 11 da CISG estabelece que o contrato “não requer instrumento escrito, nem está sujeito a qualquer requisito de forma”. O princípio da liberdade de forma indica ser suficiente, para formar-se a relação jurídica, o consentimento das partes, “sendo a forma dispensável para se atingir aquele propósito”⁶.

Assim, os contratos regidos pela CISG podem, via de regra, ser formados oralmente. No tráfego comercial – especialmente no contexto atual, permeado pelas restrições de circulação decorrentes da pandemia da Covid-19 –, inúmeros podem ser os modos de formação de um contrato. Não se trata apenas do envio de um *e-mail* ou de uma ligação telefônica: pode-se cogitar do envio de mensagem

³ SCHWENZER, Ingeborg; MOHS, Florian. Old Habits Die Hard: Traditional Contract Formation in a Modern World. *Internationales Handelsrecht*, vol. 6, 2006, p. 239.

⁴ CISG, artigos 14 a 24.

⁵ Como destacava, aos vinte e cinco anos da CISG, HAHNKAMPER, Wolfgang. Acceptance of an offer in light of electronic communications. *Journal of Law and Commerce*, vol. 25, 2005, p. 147.

⁶ PIGNATTA, Francisco Augusto; MOSER, Luiz Gustavo Meira; PIGNATTA, Francisco Augusto (Orgs.). *Comentários à Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): visão geral e aspectos pontuais*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 25.

de áudio pelo WhatsApp ou até mesmo de o contrato ser formado durante uma videoconferência, pelo Zoom.

O contrato deverá, no entanto, ser celebrado por escrito quando houver contratantes cujos estabelecimentos se situem em ordenamentos⁷ que, com base no artigo 96 da Convenção⁸, fizeram reservas ao artigo 11, ou então quando as partes convencionarem a necessidade de se adotar a forma escrita⁹. Nesse caso, *como* os contratos poderão ser formados eletronicamente?

O artigo 13 da CISG prevê que o termo “escrito” abrange o telegrama e o telex. Não se pode, contudo, interpretar essa regra de forma literal e estrita¹⁰. Alertando que todo tratado já está desatualizado no momento em que entra em vigor, PETER SCHLECHTRIEM comentou: “ninguém ainda usa telex, e o artigo não menciona o fax ou outros meios de comunicação recentemente desenvolvidos”¹¹.

Embora a evolução tecnológica dos meios de comunicação não pudesse ter sido disciplinada pela CISG, as suas previsões são “suficientemente flexíveis para abranger os meios modernos de comunicação”¹². A primeira *CISG Advisory Council Opinion*¹³ esclareceu dever-se presumir que as comunicações eletrônicas

⁷ V.g., Argentina, Armênia, Belarus, Chile, Coreia do Norte, Paraguai, Rússia, Ucrânia e Vietnã.

⁸ *In verbis*: “O Estado Contratante cuja legislação exigir que os contratos de compra e venda sejam concluídos ou provados por escrito poderá, a qualquer momento, fazer a declaração prevista no artigo 12, no sentido de que, caso qualquer das partes tenha seu estabelecimento comercial nesse Estado, não se aplicarão as disposições dos artigos 11 e 29, ou da Parte II da presente Convenção, que permitirem a conclusão, modificação ou resolução do contrato de compra e venda, ou a proposta, aceitação ou qualquer outra manifestação de intenção por qualquer forma que não a escrita”.

⁹ SCHLECHTRIEM, Peter; WITZ, Claude. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008, § 110, p. 78.

¹⁰ *Egypt Cour de Cassation*, n. 979, 11.04.2006 (um resumo da decisão está disponível em: <www.iicl.law.pace.edu/print/26083>); *UAB “Sargaso Grupe” v. SIA “Euro Trading Company”*, Regional Court of Riga, Latvia, 10.10.2016 (um resumo da decisão está disponível em: <www.iicl.law.pace.edu/print/33702>); *Butterfly Solution s.r.o. v. SIA “GSMDM Solutions”*, Regional Court of Riga, Latvia, 26.02.2018 (um resumo da decisão está disponível em: <www.iicl.law.pace.edu/print/33726>).

¹¹ Como relata FLECHTNER, Harry M. Transcript of a Workshop on the Sales Convention: Leading CISG scholars discuss Contract Formation, Validity, Excuse for Hardship, Avoidance, Nachfrist, Contract Interpretation, Parol Evidence, Analogical Application, and much more. *Journal of Law and Commerce*, vol. 18, 1999, p. 218.

¹² SCHWENZER, Ingeborg; MOHS, Florian. Old Habits Die Hard: Traditional Contract Formation in a Modern World. *Internationales Handelsrecht*, vol. 6, 2006, p. 239. No mesmo sentido: SCHROETER, Ulrich. Formation of the Contract. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg (Eds.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 3. ed. Oxford: Oxford University Press, 2010, p. 241.

¹³ A tradução em língua portuguesa está disponível em <www.cisg-brasil.net/cisg-advisory-council-opinions>.

estão abrangidas pelo termo “escrito”, o que pode ser modulado pelos usos comerciais e pelas práticas anteriores das partes (artigo 9 da CISG)¹⁴. Desse modo, a interação dos meios eletrônicos com os institutos da proposta e da aceitação deve ser interpretada de forma sistemática, bem como em atenção aos princípios gerais da Convenção¹⁵.

A razão para a exigência da forma escrita está na possibilidade de ler e acessar o documento no futuro¹⁶: o requisito é satisfeito quando a mensagem eletrônica cumpre as mesmas funções de uma mensagem escrita em papel¹⁷. Poderão, portanto, ser qualificados como “escritos” contratos celebrados por *e-mail* ou até mesmo por aplicativos de mensagem instantânea (WhatsApp, Telegram, etc.). Alerta-se sequer ser necessária a utilização de *palavras* escritas. Os *emojis* alçaram o estado de forma de comunicação, tendo inclusive sido elencadas pelos mais prestigiosos dicionários¹⁸. Dessa forma, a aceitação ou a recusa podem ser expressas por *emojis* (👍 ou 👎, respectivamente).

Estabelecidas as premissas formais acerca da formação do contrato sujeito à CISG por via digital, cabe investigar especificamente a interação dos meios eletrônicos de comunicação com os institutos da proposta, da revogação e da retratação.

2. Proposta, revogação e retratação enviadas por via digital

¹⁴ CISG Advisory Council Opinion n. 1, Electronic Communications under CISG, 15 August 2003. Rapporteur: Professor Christina Ramberg, Gothenburg, Sweden, § 13.2.

¹⁵ SCHLECHTRIEM, Peter; WITZ, Claude. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008, § 117, p. 85; SCHROETER, Ulrich. Formation of the Contract. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg (Eds.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. 3. ed. Oxford: Oxford University Press, 2010, p. 241. Aludindo à necessidade de aplicar o artigo 13 da CISG “à luz da dinâmica do mercado”, veja-se PIGNATTA, Francisco Augusto; MOSER, Luiz Gustavo Meira. Campo de Aplicação e Disposições Gerais. In: MOSER, Luiz Gustavo Meira; PIGNATTA, Francisco Augusto (Orgs.). *Comentários à Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): visão geral e aspectos pontuais*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 26.

¹⁶ MARTIN, Charles H. The Electronic Contracts Convention, the CISG, and New Sources of E-Commerce Law. *Tulane Journal of International and Comparative Law*, vol. 16, 2008, p. 474.

¹⁷ CISG Advisory Council Opinion n. 1, Electronic Communications under CISG, 15 August 2003. Rapporteur: Professor Christina Ramberg, Gothenburg, Sweden, § 13.1.

¹⁸ Refere-se à escolha de um *emoji* como “Word of the Year” pelo Oxford Dictionary: <<https://languages.oup.com/word-of-the-year/2015/>>.

Forma-se o contrato de compra e venda internacional de mercadorias no momento em que a aceitação se torna eficaz, de acordo com o artigo 23 da CISG. Este ensaio tem como foco o momento inicial da formação contratual – a *proposta* –, também se abordando a sua revogação e a sua retratação.

Não serão, pois, analisados os elementos essenciais para a configuração da oferta, estipulados no artigo 14 da CISG – quais sejam, o conteúdo mínimo necessário à formação do contrato, bem como a intenção de vinculação no caso de aceitação¹⁹. À luz dos artigos 15 e 16, serão abordadas a eficácia da proposta enviada por via digital (2.1.), bem como a revogação e a retratação da proposta (2.2.).

2.1. A eficácia da proposta enviada por via digital

O artigo 15(1) da CISG determina que a proposta se torna eficaz quando *chega* ao destinatário. Conquanto parte da doutrina entenda que a previsão seria “redundante” – pois uma mensagem, por definição, demandaria a sua efetiva transmissão ao seu destinatário²⁰ –, a regra explícita que a CISG compreende a oferta como declaração *5eceptícia*²¹. Dessa forma, o oblato não tem a legítima expectativa na proposta até que efetivamente a receba²².

É, portanto, essencial definir no que consiste o recebimento. Nos termos do artigo 24 da Convenção²³, a declaração negocial entre ausentes é recebida quando for entregue “no seu endereço comercial, endereço postal, ou, na falta destes, na sua residência habitual”. Para interpretar essa regra à luz de meios eletrônicos de comunicação, o *CISG Advisory Council* expediu a *Opinion n° 1*, na qual sustenta

¹⁹ Vide, nesse sentido, STEINER, Renata Carlos; RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Ensaio sobre a formação do contrato na CISG. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar; TRIPODI, Leandro (Coords.). *A CISG e o Brasil*. São Paulo: Marcial Pons, 2014, p. 180-185.

²⁰ HAHNKAMPER, Wolfgang. Acceptance of an offer in light of electronic communications. *Journal of Law and Commerce*, vol. 25, 2005, p. 147.

²¹ SCHLECHTRIEM, Peter; WITZ, Claude. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008, § 121, p. 87.

²² EÖRSI, Gyula. Article 15. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Eds.). *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milano: Giuffrè, 1987, § 2.1.2, p. 148. Mais recentemente, SCHLECHTRIEM, Peter; WITZ, Claude. *Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises*. Paris: Dalloz, 2008, § 132, p. 95.

²³ *In verbis*: “Para os fins desta Parte da Convenção, se considerará que a proposta, a manifestação de aceitação ou qualquer outra manifestação de intenção “chega” ao destinatário quando for efetuada verbalmente, ou for entregue pessoalmente por qualquer outro meio, no seu estabelecimento comercial, endereço postal, ou, na falta destes, na sua residência habitual”.



que o termo “chegar” corresponde ao momento em que a comunicação eletrônica chega ao servidor do oblato²⁴. É necessário, contudo, que o destinatário tenha previamente assentido em receber comunicações eletrônicas²⁵ de determinado formato e em certo endereço²⁶.

A celeridade dos novos meios de comunicação torna a questão mais peculiar: minimiza-se o risco de o proponente revogar a oferta sem ter conhecimento de que a aceitação já fora expedida²⁷; de forma semelhante, é praticamente impossível que a retratação chegue ao servidor de *e-mails* do destinatário antes ou ao mesmo tempo que a proposta, se tiver sido enviada do mesmo modo²⁸.

Como se pode compatibilizar o artigo 15(2) da CISG com comunicações eletrônicas que, além de serem muito mais rápidas do que o envio postal, permitem determinar com precisão o momento em que a mensagem foi recebida pelo destinatário²⁹, ou, ainda, que possibilitam a sua destruição, mesmo tendo ocorrido a entrega ao destinatário? As necessidades impostas pelos meios eletrônicos de comunicação também não permitem a adoção de interpretação estrita ao artigo 15(2) da Convenção³⁰.

Como se viu, pode-se definir que, via de regra, o recebimento de uma mensagem eletrônica ocorre com a chegada ao servidor do destinatário, não podendo o proponente ser prejudicado por falhas ocorridas após o recebimento

²⁴ CISG Advisory Council Opinion n. 1, Electronic Communications under CISG, 15 August 2003. Rapporteur: Professor Christina Ramberg, Gothenburg, Sweden, § 15.3-15.6.

²⁵ CISG Advisory Council Opinion n. 1, Electronic Communications under CISG, 15 August 2003. Rapporteur: Professor Christina Ramberg, Gothenburg, Sweden, § 15.4.

²⁶ HAHNKAMPER, Wolfgang. Acceptance of an offer in light of electronic communications. *Journal of Law and Commerce*, vol. 25, 2005, p. 150.

²⁷ EÖRSI, Gyula. Article 16. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Eds.). *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milano: Giuffrè, 1987, § 3.1, p. 160.

²⁸ SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Pascal; KEE, Christopher. *Global Sales and Contract Law*. Oxford: Oxford University Press, 2012, § 10.31.

²⁹ WANG, Faye Fangfei. E-confidence: offer and acceptance in online contracting. *International Review of Law Computers & Technology*, vol. 22, n. 3, 2008, p. 276.

³⁰ MUÑOZ, Edgardo. Software technology in CISG contracts. *Uniform Law Review*, vol. 24, n. 2, 2019, p. 292. No mesmo sentido: KUYVEN, Fernando. Formação do Contrato. In: MOSER, Luiz Gustavo Meira; PIGNATTA, Francisco Augusto (Orgs.). *Comentários à Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): visão geral e aspectos pontuais*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 43.

pelo servidor do oblato³¹. Contudo, quando for possível, com razoável grau de certeza, determinar o momento exato em que a mensagem foi “aberta”³² (presumindo-se, conseqüentemente, a sua efetiva leitura), este deverá ser o marco adotado para o recebimento³³.

Dessa forma, entende-se que o critério do recebimento da mensagem pelo servidor do oblato não é o único a ser considerado: quando possível, deve-se adotar o momento da visualização da mensagem. Resta, portanto, necessário delimitar até que momento o proponente pode retirar os efeitos da oferta enviada.

2.2. A revogação e a retratação da proposta

A CISG reconhece a distinção entre revogação (*revocation*) e retratação (*withdrawal*)³⁴. Relata-se que, durante a redação da Convenção, este aspecto foi controverso, por considerar-se que, “na linguagem usual, retratação e revogação são sinônimos”³⁵, o que criaria dificuldades na aplicação de uma lei uniforme³⁶. Rigorosamente, os conceitos se diferenciam em razão do momento em que ocorre o ato do proponente: até o momento em que o oblato a receber, o proponente pode *retirar* a proposta; após a oferta se tornar eficaz, apenas será possível a sua *revogação*.

³¹ HAHNKAMPER, Wolfgang. Acceptance of an offer in light of electronic communications. *Journal of Law and Commerce*, vol. 25, 2005, p. 150.

³² E.g., é o que ocorre no aplicativo de mensagens eletrônicas WhatsApp, mediante a utilização de dois sinais de verificação de cor azul.

³³ Veja-se, nesse sentido, KUYVEN, Fernando. Formação do Contrato. In: MOSER, Luiz Gustavo Meira; PIGNATTA, Francisco Augusto (Orgs.). *Comentários à Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): visão geral e aspectos pontuais*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 43.

³⁴ SONO, Kazuaki. Formation of international contracts under the Vienna Convention: a shift above the Comparative Law. In: SARCEVIC, Petar; VOLKEN, Paul (Eds.). *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*. New York: Oceana, 1986, § 2.1.a, p. 115; VURAL, Belkis. Formation of contracts according to the CISG. *Ankara Bar Review*, vol. 6, n. 1, 2013, p. 134.

³⁵ EÖRSI, Gyula. Article 15. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Eds.). *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milano: Giuffrè, 1987, § 3.1, p. 149. Para Burt A. Leete, em ordenamentos de *common law* o termo “revocation” engloba o conceito de “withdrawal” (LEETE, Burt A. *Contract Formation under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code: Pitfalls for the Unwary*. Temple International and Comparative Law Journal, vol 6, 1992).

³⁶ EÖRSI, Gyula. Article 15. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Eds.). *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milano: Giuffrè, 1987, § 1.3 e § 2.1.1, p. 146-147.

A retratação deve chegar antes ou simultaneamente à proposta (art. 15(2)³⁷). Dessa forma, pode haver a retratação de propostas irrevogáveis³⁸. A proposta pode ser retirada antes de chegar ao destinatário pois, àquele momento, sequer era eficaz³⁹.

Mais delicada é a situação da *revogação* da oferta. O artigo 16 da CISG, na tentativa de balancear os interesses do proponente e do oblato⁴⁰, busca harmonizar a concepção de ordenamentos de *civil law* e de *common law*. Nestes, a oferta é, via de regra, revogável⁴¹, na medida em que o proponente é considerado “*the master of the offer*”⁴²; já nos ordenamentos de *civil law*, as propostas geralmente são consideradas irrevogáveis⁴³.

A CISG adotou a orientação do *common law*, estabelecendo que a oferta é revogável⁴⁴, embora haja exceções⁴⁵: a oferta será irrevogável quando o

³⁷ *In verbis*: “Ainda que seja irrevogável, a proposta pode ser retirada, desde que a retratação chegue ao destinatário antes da própria proposta, ou simultaneamente a ela”.

³⁸ EÖRSI, Gyula. Article 15. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Eds.). *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milano: Giuffrè, 1987, § 2.1.1, p. 147.

³⁹ PERALES VISCASILLAS, Maria del Pilar. *El contrato de compraventa internacional de mercancías*. 2001, § 154; STEINER, Renata Carlos; RUZYK, Carlos Eduardo Pianovski. Ensaio sobre a formação do contrato na CISG. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar; TRIPODI, Leandro (Coords.). *A CISG e o Brasil*. São Paulo: Marcial Pons, 2014, p. 185.

⁴⁰ SPAGNOLO, Lisa. Formation of the contract. In: MANKOWSKI, Peter (Ed.). *Commercial Law*. München: Beck/Hart/Nomos, 2018, p. 74. No mesmo sentido: MOSER, Luiz Gustavo Meira. A formação do contrato de compra e venda entre ausentes: a interlocução entre a Convenção de Viena de 1980 (CISG) e o direito brasileiro. In: FRADERA, Vera; MOSER, Luiz Gustavo Meira. *A Compra e Venda Internacional de Mercadorias: estudos sobre a Convenção de Viena de 1980*. São Paulo: Atlas, 2011, p. 123.

⁴¹ MURRAY JR., John E. An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Journal of Law and Commerce*, vol. 8, 1988.

⁴² LOOKOFSKY, Joseph. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. In: HERBOTS, Jacques (Ed.). *International Encyclopaedia of Laws*, suppl. 29, 2000, § 104, p. 66.

⁴³ DÍMATTEO, Larry A. Critical issues in the formation of contracts under CISG. *Belgrade Law Review*, ano LIX, n. 3, 2011, § 5, p. 75.

⁴⁴ LOOKOFSKY, Joseph. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. In: HERBOTS, Jacques (Ed.). *International Encyclopaedia of Laws*, suppl. 29, 2000, § 106, p. 66.

⁴⁵ EÖRSI, Gyula. Article 16. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Eds.). *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milano: Giuffrè, 1987, § 2.1.1, p. 155.

proponente assim declarar expressamente, ou quando criar a legítima expectativa ao oblato de que a proposta não será revogada⁴⁶.

Haverá dificuldades especialmente quando a revogação ocorrer de forma não presencial: o artigo 16(1) da CISG favorece o momento da expedição da aceitação⁴⁷. A partir deste momento, cria-se a legítima expectativa do oblato na eficácia do contrato, o que impede a revogação da proposta⁴⁸. Por outro lado, gera-se incerteza ao proponente, o qual, sem sequer ter conhecimento do envio da aceitação, passa a não mais poder revogar a oferta⁴⁹.

Além disso, o artigo 16(2) da CISG prevê, como afirma KAZUAKI SONO, uma única exceção à regra de revogabilidade da oferta, redigida em duas alíneas – uma com a linguagem de *civil law* (artigo 16(2)(a)), e outra de *common law* (artigo 16(2)(b))⁵⁰. Logo, a proposta torna-se irrevogável quando indicar esta característica, o que pode ocorrer quando fixado prazo para sua aceitação. Diz-se que seria “injusto”⁵¹ que o proponente pudesse revogar a proposta, mesmo tendo conhecimento da crença do oblato na eficácia do contrato.

Dessa forma, ao considerar as inovações nos meios de comunicação na interpretação, pode-se concluir que a celeridade dos meios eletrônicos de comunicação reduz o período em que a revogação da proposta pode ocorrer. É mitigada a incerteza do proponente que decide revogar a oferta e, posteriormente, descobre ter sido ineficaz a revogação, por ter sido realizada após a expedição da aceitação.

⁴⁶ PERALES VISCASILLAS, Maria del Pilar. El contrato de compraventa internacional de mercancías. 2001, § 154-155.

⁴⁷ EÖRSI, Gyula. Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods. *American Journal of Comparative Law*, vol. 27, 1979, p. 311-323.

⁴⁸ SONO, Kazuaki. Formation of international contracts under the Vienna Convention: a shift above the Comparative Law. In: SARCEVIC, Petar; VOLKEN, Paul (Eds.). *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*. New York: Oceana, 1986, § 2.1.b, p. 116-117.

⁴⁹ EÖRSI, Gyula. Article 16. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Eds.). *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milano: Giuffrè, 1987, § 2.1.2 e § 3.1, p. 156, 159-160.

⁵⁰ EÖRSI, Gyula. Article 16. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Eds.). *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milano: Giuffrè, 1987.

⁵¹ A expressão é de DIMATTEO, Larry A. Critical issues in the formation of contracts under CISG. *Belgrade Law Review*, ano LIX, n. 3, 2011, § 5.1, p. 76.

Já a retratação pode ocorrer tanto por nova manifestação de vontade quanto pela utilização de mecanismos para “destruir” a mensagem enviada pelo proponente, até o momento em que a proposta for “aberta” ou “visualizada”, sempre que este momento for determinável. A preservação da *ratio legis* do artigo 15(2) da CISG exige, pois, interpretar a regra de forma a abranger um cenário hipotético, proposto por INGEBORG SCHWENZER e FLORIAN MOHS, em que a oferta é enviada por *e-mail* em um sábado, mas é retirada no domingo, sendo que o oblato lê ambas as mensagens na manhã de segunda-feira⁵².

Considerações Finais

A disciplina da formação contratual na CISG, embora remonte à segunda metade do século XX, contém regras que permitem a compatibilização com novos meios eletrônicos de comunicação. Com esse ensaio, buscou-se demonstrar a necessidade de se atender à finalidade das regras atinentes à formação do contrato de compra e venda internacional de mercadorias, em detrimento da interpretação literal da Convenção.

Assim, se o fator de eficácia da proposta é o momento em que esta *chega* ao destinatário (artigo 15(1) da CISG), este deve ser compreendido como o momento em que a mensagem eletrônica for *aberta* – ou, não sendo possível defini-lo, o momento em que a mensagem *chegar ao servidor* do destinatário.

Já a *retratação* será eficaz se disponibilizada ao destinatário antes da abertura da mensagem em que tiver sido encaminhada a proposta, conforme o artigo 15(2). Por fim, a revogação deve ocorrer até a expedição da aceitação (artigo 16(1)), desde que o oblato não tenha confiado legitimamente na eficácia do contrato (artigo 16(2)). Em vista da quase absoluta simultaneidade das comunicações eletrônicas, reduz-se o risco de o proponente *revogar* a oferta após a expedição da aceitação.

⁵² SCHWENZER, Ingeborg; MOHS, Florian. Old Habits Die Hard: Traditional Contract Formation in a Modern World. *Internationales Handelsrecht*, vol. 6, 2006, p. 241-242.



Adotando estes critérios, permite-se interpretar a Convenção de forma a abranger os contratos formados de diferentes modos: sejam contratos verbais, cuja proposta e aceitação foram enviadas em mensagens de áudio ou durante uma videoconferência; sejam contratos escritos, celebrados por *e-mail* ou por curtas mensagens de texto, as quais podem inclusive ter sido redigidas com *emojis*.

Um tratado não deve ser alterado ou substituído sempre que houver evoluções tecnológicas: deve-se interpretá-lo na tentativa de abarcar as inovações, atendendo à finalidade de suas regras.