FACULDADE BAIANA DE DIREITO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO

ANANDA BRANDÃO SACRAMENTO

A CONFORMIDADE DOS BENS, OS PADRÕES ÉTICOS NAS RELAÇÕES CONTRATUAIS E A EXTENSÃO DA RESPONSABILIDADE DO VENDEDOR: UMA ANÁLISE NO ÂMBITO DA CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE OS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS

Salvador
2018

ANANDA BRANDÃO SACRAMENTO

A CONFORMIDADE DOS BENS, OS PADRÕES ÉTICOS NAS RELAÇÕES CONTRATUAIS E A EXTENSÃO DA RESPONSABILIDADE DO VENDEDOR: UMA ANÁLISE NO ÂMBITO DA CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE OS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS

Monografia apresentada ao curso de graduação em Direito, Faculdade Baiana de Direito, como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em Direito.

Orientador: Professor Mestre Thiago Carvalho Borges

Salvador
2018

ANANDA BRANDÃO SACRAMENTO

A CONFORMIDADE DOS BENS, OS PADRÕES ÉTICOS NAS RELAÇÕES CONTRATUAIS E A EXTENSÃO DA RESPONSABILIDADE DO VENDEDOR: UMA ANÁLISE NO ÂMBITO DA CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE OS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em Direito, Faculdade Baiana de Direito, pela seguinte banca examinadora:

Nome:_____

Titulação e

instituição:_____

Nome:_____

Titulação e

instituição:_____

Nome:_____

Titulação e

instituição:_____

Salvador, ____/_____/ 2019

À minha avó Margarida Brandão (*in memoriam*), aonde estiver, sempre te levarei comigo.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por ter me concedido a oportunidade de chegar a conclusão de mais uma etapa na minha vida. A toda minha família, em especial aos meus pais, Elizabete e Zorildo, por terem me dado todo o amor do mundo, o apoio incondicional e por sempre acreditarem em mim, sendo vocês o meu porto seguro na vida e detentores do meu amor eterno, devo a minha vida à vocês, sem vocês não seria nada.

Também agradeço à minha tia Edelzuita e tio Wilson, por sempre terem me tratado com muito carinho e me darem suporte nessa jornada.

Agradeço aos meus professores por todo conhecimento passado ao longo dos anos, em especial ao meu orientador Thiago Borges, por toda ajuda proporcionada ao longo da produção do presente trabalho.

Agradeço aos meus amigos, por todo apoio emocional durante essa jornada, em especial a Tatiana Guedes, amiga que fiz na faculdade, mas levarei para toda a vida. E, a Manuela de Sagebin que foi um dos maiores presentes que recebi na vida.

Além disso, agradeço a Pedro Gonçalves por todo carinho e apoio nesse período, você é a prova de que os sentimentos não são regidos pelo tempo.

Agradeço também a Yngrid Amaral por todo suporte e amizade, nos momentos bons e também nos ruins.

Agradeço a todos os meus amigos do grupo de competição internacional Willem C. Vis Moot, experiência acadêmica que mudou toda a minha percepção de carreira e, que foi a inspiração para o meu tema do presente trabalho. Além disso, me trouxe boas amizades e histórias que levarei sempre comigo.

No mais, agradeço a todos que fizeram e fazem parte da minha jornada, cada etapa vivida foi fundamental para chegar onde estou. Agradeço a tudo o que passou e aguardo com muita esperança e muitos sonhos tudo que está por vir, minha caminhada só está começando!

"*You've got your passion, you've got your pride*
But don't you know that only fools are satisfied?
Dream on, but don't imagine they'll all come true
When will you realize, Vienna Waits for you?"

Vienna – Billy Joel

RESUMO

A presente monografia tem como objetivo o estudo da conformidade dos bens em relação aos padrões éticos inseridos na relação contratual e a extensão da responsabilidade do vendedor no âmbito da Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG). Com a finalidade de melhor estruturar o trabalho, este foi dividido em três capítulos. No primeiro capítulo busca-se demonstrar, primeiramente, a esfera de aplicação da CISG e a sua aplicabilidade nos contratos internacionais. Também, aborda-se o conceito de conformidade dos bens e suas nuances, correlacionando com os padrões éticos, tratando das situações em que os mesmos são obrigatórios e, as formas como podem ser inseridos na relação contratual. Posteriormente, no segundo capítulo, discute-se a extensão da responsabilidade do vendedor, considerando as obrigações que foram assumidas. Analisa-se também os casos de violação contratual, que na Convenção de Viena pode ser de duas formas, essencial ou não, sendo essa definição necessária para poder estabelecer qual o remédio cabível na hipótese de quebra contratual. No último capítulo, aborda-se os remédios dispostos na CISG para as situações em que há violação do contrato, fazendo um comparativo entre os remédios dispostos na Convenção com os remédios disponíveis no sistema jurídico brasileiro. Ao tratar desses remédios, foi dado enfoque na hipótese de perdas e danos e sua aplicabilidade diante do momento em que a desconformidade dos bens é descoberta. Posteriormente, foram tratadas as hipóteses de limitação e isenção de responsabilidade da parte inadimplente de acordo com as provisões da CISG, e quando estas são cabíveis na relação contratual. Por fim, analisou-se quais os parâmetros para o cálculo das perdas e danos e, como esse cálculo se dá especificamente no caso da desconformidade dos bens e suas repercussões no que diz respeito aos padrões éticos. Com isso, pôde-se concluir, que quando inseridos no contrato, os padrões éticos vinculam as partes, passando a se tornar um parâmetro de controle de qualidade dos bens, sendo passível de responsabilização do vendedor no caso de descumprimento destes padrões, partindo da análise da natureza da obrigação assumida e dos riscos que o vendedor assumiu ao estabelecer a relação contratual.

Palavras-chave: CISG; conformidade dos bens; padrões éticos; responsabilidade do vendedor; compra e venda de bens.

ABSTRACT

The purpose of this monograph is to study the conformity of goods and the ethical standards inserted in the contract and the extent of seller's liability under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). In order to better structure the work, it was divided into three chapters. The first chapter seeks to demonstrate, first, the scope of the CISG and its applicability in international contracts. Furthermore, this chapter presents the concept of conformity of the goods and its specificities, correlating with the ethical standards, dealing with the situations in which they are obligatory, and the ways in which they can be inserted in the contractual relationship. Subsequently, in the second chapter, the extent of the liability of the seller is discussed, considering the obligations that were assumed. It is also examined the situations of breach of the contract, which can be of two forms in the Convention, fundamental or not, and this definition is necessary to be able to establish what remedy is possible in the event of a breach of the contract. In the last chapter, the remedies provided in the CISG were approached for situations in which there is a violation of the contract, comparing the remedies available in the Convention with the remedies available in the Brazilian legal system. In dealing with these remedies, it was given a focus on the hypothesis of damages and their applicability before and after the moment in which the non-conformity of the goods is discovered. Subsequently, the hypotheses of limitation and exemption from liability of the defaulting party were dealt in accordance with the provisions of the CISG, and when these are applicable in the contractual relationship. It was also analyzed the parameters for the calculation of damages, and how this calculation is given specifically in the case of the non-conformity of the goods and their repercussions with respect to ethical standards. With this, it was concluded that when inserted in the contract, ethical standards bind the parties, becoming a parameter of quality control of the goods, in that sense, the seller can be liable in case of non-compliance with these standards, but it is necessary to analyze the nature of the obligation assumed and the risks that the seller assumed in establishing the contractual relationship.

Keywords: CISG; *conformity of the goods*; *ethical standards*; *liability of the seller*; *sale of the goods*.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

art.	Artigo
CC	Código Civil
CIETAC	*China International Economic and Trade Arbitration Comission*
CISG	Convenção das Nações Unidas para a Venda Internacional de Mercadorias (1980)
CSR	*Corporate Social Responsibility*
EICC	*Electronic Industry Citizenship Coalition*
ICC	*International Chamber of Commerce*
RSC	Responsabilidade Social Corporativa
UN	*United Nations*
STJ	Superior Tribunal de Justiça

LISTA DE FIGURAS, GRÁFICOS E TABELAS

Figura 01 Passo a passo para obter certificado da *ISO 14001* 56

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 13

2 A CISG E OS PADRÕES ÉTICOS 15

2.1 APLICABILIDADE DA CISG NAS RELAÇÕES CONTRATUAIS 17

2.2 CONFORMIDADE DOS BENS E O ARTIGO 35 DA CISG 19

2.2.1 Conformidade dos bens no Artigo 35 (1) da CISG 21

2.2.2 Conformidade dos bens no Artigo 35 (2) da CISG 23

2.3 *CSR-POLICIES* E CÓDIGOS DE CONDUTA 29

2.4 APLICABILIDADE E OBRIGATORIEDADE DOS PADRÕES ÉTICOS 34

2.4.1 Estipulação contratual dos padrões éticos 36

2.4.2 A falta de estipulação explícita no contrato 37

2.4.2.1 Incorporação através das condutas e declarações das partes 41

2.4.2.2 Inclusão através das práticas entre as partes e os costumes internacionais 42

3 EXTENSÃO DA RESPONSABILIDADE DO VENDEDOR 44

3.1 OBRIGAÇÃO DE MEIO E OBRIGAÇÃO DE RESULTADO 45

3.2 A DEFINIÇÃO DA NATUREZA DA OBRIGAÇÃO 46

3.3 PROBLEMA NA CADEIA DE SUPRIMENTO 51

3.3.1 Supervisão da Cadeia de Suprimento 53

3.3.2 Responsabilidade do vendedor 57

3.4 VIOLAÇÃO DO CONTRATO 59

3.4.1 Violação de obrigação não essencial do contrato 61

3.4.2 Violação de obrigação essencial do contrato 62

4 OS DIREITOS E AÇÕES DO COMPRADOR EM CASO DE QUEBRA CONTRATUAL 66

4.1 DIREITOS E AÇÕES DO COMPRADOR 69

4.2 PERDAS E DANOS 75

4.2.1 Desconformidade dos bens descoberta antes da revenda 79

4.2.2 Desconformidade dos bens descoberta depois da revenda 80

4.3 A LIMITAÇÃO E A EXONERAÇÃO DA RESPONSABILIDADE 83

4.3.1 Perdas e danos e o dever de mitigação da parte lesada 85
4.3.2 A cláusula de *hardship* e a hipótese de *force majeure* 86
4.4 CÁLCULO DAS PERDAS E DANOS 90

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS 93

REFERÊNCIAS 95

1 INTRODUÇÃO

A crescente presença de transações comerciais internacionais ao redor do mundo fez com que surgisse uma necessidade de criação de mecanismos que pudessem governar a compra e venda no âmbito internacional, dessa forma a Convenção de Viena foi criada com o intuito de regular e estabelecer uma uniformidade no comércio internacional.

Dentro dos institutos da CISG, há a noção de conformidade dos bens, sendo de suma importância, tendo em vista que as partes ao entrarem na relação contratual, estabelecem quais as obrigações que devem ser cumpridas, tendo as partes autonomia para determinar o que será necessário para que a obrigação seja adimplida.

A Convenção estabelece parâmetros de avaliação da conformidade dos bens, sendo um deles a análise de requisitos de qualidade. Por um longo tempo foi considerado que apenas as características físicas dos bens eram relevantes para o controle de qualidade, no entanto, com a crescente proliferação de padrões éticos nos negócios e a inserção de cláusulas requerendo que as partes atuem eticamente, torna-se necessário analisar quais as repercussões desses padrões nas relações contratuais.

Esses padrões podem acarretar diretamente na imagem da empresa, que por ser reconhecida como um empreendimento que vende produtos fabricados eticamente, possua uma reputação mais alta no mercado internacional, impactando de forma positiva na imagem do estabelecimento e consequentemente, podendo acarretar em lucros maiores.

Da mesma forma, o descumprimento desses padrões pode acarretar em um impacto negativo para a empresa e ter como consequência, prejuízos. Sendo assim, é necessário analisar o nível de responsabilidade que o vendedor possui quando há uma violação contratual no que diz respeito ao cumprimento dos padrões éticos que foram estipulados entre as partes.

Nesse caso, a Convenção regula os direitos e ações do comprador nas hipóteses de desconformidade dos bens, havendo remédios cabíveis para essa situação, devendo a aplicação desses remédios ser adequada a cada caso concreto.

Posto isto, o objeto de estudo do presente trabalho é acerca da extensão da responsabilidade do vendedor diante de uma violação dos padrões éticos e, quais os remédios disponíveis na CISG para solucionar essa quebra contratual. Para tanto, faz-se imprescindível o estudo acerca da natureza da obrigação que o vendedor assume e, dos parâmetros estabelecidos pela CISG.

A metodologia usada para a composição desse trabalho, funda-se, essencialmente, em pesquisas bibliográficas elaboradas a partir de livros, artigos e instrumentos normativos relativos ao tema. Para que seja possível chegar a uma conclusão do tema em questão, no primeiro capítulo deste trabalho busca-se demonstrar, primeiramente, a esfera de aplicação da CISG e a sua aplicabilidade nos contratos internacionais.

Também, aborda-se o conceito de conformidade dos bens e suas peculiariedades, correlacionando com os padrões éticos, tratando das situações em que os mesmos são obrigatórios e, as formas como podem ser inseridos na relação contratual.

Posteriormente, no segundo capítulo, discute-se a extensão da responsabilidade do vendedor, considerando as obrigações que foram assumidas. Aborda-se também os casos de violação contratual, que na Convenção de Viena pode ser de duas formas, essencial ou não, sendo essa definição necessária para poder estabelecer qual o remédio cabível na hipótese de quebra contratual.

No último capítulo, abordou-se os remédios dispostos na CISG para as situações em que há violação do contrato, fazendo um comparativo entre os remédios dispostos na Convenção com os remédios disponíveis no sistema jurídico brasileiro. Ao tratar desses remédios, foi dado enfoque na hipótese de perdas e danos e sua aplicabilidade diante do momento em que a desconformidade dos bens é descoberta.

Posteriormente, foram tratadas as hipóteses de limitação e isenção de responsabilidade da parte inadimplente de acordo com as provisões da CISG, e quando estas são cabíveis na relação contratual.

Por fim, analisa-se quais os parâmetros para o cálculo das perdas e danos e, como esse cálculo se dá especificamente no caso da desconformidade dos bens e suas repercussões no que diz respeito aos padrões éticos.

2 CISG E OS PADRÕES ÉTICOS

A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) é responsável por uniformizar as regras de contrato de compra e venda no plano internacional, estabelecendo as obrigações do vendedor e comprador, além de trazer normas de interpretação, responsabilização e parâmetros para análise do cumprimento das obrigações pelas partes. A CISG na maior parte das situações, é aplicada em relações onde ambas as partes residem em países (diferentes) que ratificaram a CISG.

Nas transações comerciais internacionais, em grande parte ao aplicar a CISG, as partes estabelecem explicitamente que o contrato será governado pela Convenção, pois, a CISG é muito utilizada por facilitar e tornar menos custoso a compra e venda no comércio internacional, dado que sem a Convenção para regular abre-se espaço para incerteza de qual lei se aplica à relação contratual e, consequentemente, gera um maior espaço para conflitos entre as partes.[1]

Dentre as provisões da CISG, há uma seção especialmente dedicada para estabelecer quais os parâmetros para avaliação dos bens entregues, se eles estão em conformidade com o que foi contratado ou não. Em uma relação contratual, o comprador está adquirindo os bens com algum propósito, seja ele usar ou revender, havendo expectativas em relação ao bem que está sendo comprado, expectativas estas que podem ser quebradas se o bem não possuir as características que foram acordadas entre as partes.[2]

Os padrões éticos estão inseridos no contexto da conformidade dos bens como características imateriais. Os bens no âmbito da CISG podem ter sua conformidade avaliada de acordo com as características físicas e as imateriais. Os atributos físicos dizem respeito aos aspectos tangíveis do bem, ou seja, podem ser vistos ou mensurados de alguma forma. Os aspectos imateriais dizem respeito aos fatores

---

[1] MCMAHON, John P. ***Applying the CISG – Guides for Business Managers and Counsel.*** *Pace Law*. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/guides.html >. Acesso em: 12 abr. 2018.
[2] SCHLECHTRIEM, Peter. *The Seller's Obligations Under the United Nation Convention on Contracts for the International Sales of Goods*. *In:* BENDER, Matthew. ***International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods***, Galston & Smit ed., 1984, p. 19.

intangíveis, como por exemplo, reputação[3] e nesse contexto os padrões éticos, constituem atributos intangíveis importantes que fazem parte da análise de qualidade dos bens. Sendo tanto os atributos físicos e imateriais meios de avaliar o valor e a conformidade dos bens.[4]

O problema em relacionar a desconformidade dos bens ao descumprimento dos padrões éticos, diz respeito ao fato de que muitas vezes as características físicas do bem não são afetadas por conta desse descumprimento, por se tratarem de características imateriais, no entanto, essas características estabelecidas devem ser levadas em conta pelo fato de afetarem a qualidade do bem.

> *Goods processed under conditions violating the contractually fixed ethical standards are not of the quality asked for by the contract. Quality must be understood as not just the goods' physical condition, but also as all the factual and legal circumstances concerning the relationship of the goods to their surroundings. It is irrelevant whether those circumstances affect the usability of the goods due to their nature or durability. The agreed origin of the goods, which necessarily comprises issues of ethical standards, also forms part of the quality characteristics.*[5]

Sendo assim, torna-se claro que, quando os padrões éticos estão inseridos no contexto da relação contratual entre as partes, eles se tornam parâmetro para a análise de conformidade, afetando a qualidade dos bens, sendo que a depender do nível de obrigatoriedade e responsabilidade que é imposta sobre o vendedor, este pode ser implicado como responsável e por conta disso, responder pela desconformidade dos bens de acordo com os mecanismos que são dispostos pela Convenção para a resolução nos casos de quebra contratual

---

[3] MALEY, Christian. *The Limits to the Conformity of the Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). In:* ***International Trade & Business Law Review****,* 2009, p. 87.

[4] *Ibidem*, p. 88.

[5] Tradução livre: "Os bens que foram produzidos violando os padrões éticos estipulados contratualmente não estão de acordo com a qualidade requerida pelo contrato. Qualidade deve ser entendida não apenas como as qualidades físicas dos bens, mas também como todas as circunstâncias fáticas e legais no que diz respeito aos bens. É irrelevante se essas circunstâncias afetam o uso dos bens devido a sua natureza e durabilidade. A origem dos bens, que necessariamente compreende os padrões éticos envolvidos na produção, também fazem parte do aspecto da qualidade dos bens." (LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, *Ingerborg. Ethical Values and International Sales Contracts*. *In:* CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob. ***Commercial Law Challenges in the 21st Century***, 2007, p. 267).

2.1 APLICABILIDADE DA CISG NAS RELAÇÕES CONTRATUAIS

A CISG, como previamente dito, estabelece uma uniformização para que haja contratos de compra e venda no âmbito internacional, criando regras padronizadas para tanto. Sendo a Convenção aplicada nos casos em que os Estados envolvidos na relação sejam contratantes ou quando as regras de interpretação de direito internacional privado conduzam a aplicação da legislação de um Estado contratante.[6]

Por exemplo, se uma empresa situada na Alemanha vende para uma empresa situada na China, a CISG se aplica porque tanto a Alemanha quanto a China adotam a CISG, portanto, há aplicação através do Artigo, (1), (a) da CISG (o artigo 1 da CISG é o que diz quando a Convenção será aplicada). No entanto, se uma empresa francesa (a França adota a CISG) inicia uma relação contratual com uma empresa localizada na Indonésia (a Indonésia até o momento não adota a CISG), a CISG não poderá ser aplicada por razão do artigo 1 (1) (a) da CISG, pois, um dos países da relação não adota a CISG.[7]

A Convenção também pode ser aplicada na relação contratual quando as partes estabelecem no contrato que este será regulado pelas provisões da CISG. A Convenção é muito aplicada nas relações contratuais que tem por método de resolução de conflitos a arbitragem, que deixa um amplo espaço para que as partes exerçam a autonomia privada e consequentemente, possa escolher a lei que regulará a relação contratual.

Nesse caso, há três possibilidades em que as partes podem estipular sobre a CISG no contrato: as partes podem escolher claramente a CISG como a lei aplicável; pode haver uma escolha indireta, ao escolher a lei de um Estado contratante e assim,

---

[6] CARVALHO, Deborah. **Aspectos Principais da CISG (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)**. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/33765/aspectos-principais-da-cisg-united-nations-convention-on-contracts-for-the-international-sale-of-goods>. Acesso em: 14 mai. 2018.

[7] ISLAM, Zahidul. *Applicability of the Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)*. ***IOSR Journal Of Humanities And Social Science***, Volume 14, 2013, p. 78.

levar a aplicação da CISG; ou deixar expresso no contrato, a exclusão da aplicação da CISG.[8]

No caso de contrato onde a solução de conflitos se dá por meio da arbitragem e, as partes não estabeleceram qual a lei que se aplicará na relação contratual, o árbitro deve determinar qual será a lei aplicável, sendo possível nesse caso, que a Convenção possa ser aplicada dependendo da situação concreta apresentada, de acordo com as regras de arbitragem.[9]

Além disso, a Convenção é aplicada apenas em relações contratuais que envolvem a venda internacional de bens. Sendo excluído do escopo de aplicação da CISG as vendas: de mercadorias adquiridas para uso pessoal, familiar ou doméstico, salvo se o vendedor, antes ou no momento de conclusão do contrato, não souber, nem devesse saber, que as mercadorias são adquiridas para tal uso (art. 2 (a) CISG); em hasta pública (art. 2 (b) CISG); em execução judicial (art. 2 (c) CISG); de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda (art. 2 (d) CISG); de navios, embarcações, aerobarcos e aeronaves (art. 2 (e) CISG); de eletricidade (art. 2 (e) CISG).[10]

As exclusões pelo artigo 2 da CISG nas alíneas (a), (b) e (c) se dão pelo fato dessas situações serem normalmente reguladas pelo direito doméstico e terem regras e legislações especiais para elas. Os casos das demais alíneas se dão por diversas razões:

> *Sales of stocks, shares, investment securities, negotiable instruments or Money: "Money" and "things in action" are excluded from the definition of goods. [...] Sales of ships, vessels, hovercraft or aircraft: The exclusion is based on two grounds, first, because in some legal systems their sale is assimilated to sales of immovables and, secondly, because in most legal systems at least some ships, vessels and aircraft are subject to special registration requirements. [...] Sales of electricity. The rationales for this exclusion are that in many legal systems electricity is not considered to be goods and because international sales of electricity present unique problems.*[11]

---

[8] JANSSEN, André; SPILKER, Matthias. *The Applicability of the CISG in the World of International Commercial Arbitration. In*: DIMATTEO, Larry. ***The CISG and International Arbitration***. *Cambrige University Press*, 2013, p. 135.

[9] JANSSEN, André; SPILKER, Matthias. *op. cit.* p. 136.

[10] *UNCITRAL* ***United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. **Disponível em: <**https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>. Acesso em: 14 mai. 2018.

[11] Tradução livre: "Vendas de ações, ações, títulos de investimento, instrumentos negociáveis ou dinheiro: "Dinheiro" e "ações" são excluídos da definição de bens. [...] Venda de navios, embarcações, aerobarcos e aeronaves: essa exclusão é feita com base em dois motivos, primeiramente, porque em alguns sistemas legais a venda destes são consideradas como venda de imóveis e, segundamente, porque na maior parte dos sistemas legais alguns navios, embarcações e aeronaves estão sujeitas a

Sendo assim, não são em todos os casos em que a CISG será aplicada, sendo prevista na própria Convenção os casos que estão excluídos do escopo da sua aplicação. A aplicação da CISG também pode ser excluída pela vontade expressa ou implícita das partes, como previamente demonstrado, através do art. 6 da Convenção, que também permite que as partes alterem o efeito que a CISG irá causar na relação contratual, embora não possa ocorrer em todas as situações.

Portanto, diante o exposto, nota-se a relevância da aplicação da CISG nos contratos de compra e venda internacional, pois, regula essas relações e cria a uniformização. Possuindo a Convenção particularidades e sendo divididas em assuntos diferentes, dentre os quais está inserida a conformidade dos bens, que apresenta grande relevância, pois, com base nesse aspecto se analisa se os bens entregues cumprem com os requisitos inseridos no contrato ou não.

2.2 CONFORMIDADE DOS BENS E O ARTIGO 35 DA CISG

A conformidade dos bens diz respeito a adequação dos bens entregues pelo vendedor aos requisitos contratuais que foram estabelecidos entre as partes. O art. 35 da CISG regula a conformidade dos bens e traz um conceito uniforme sobre o assunto, estabelecendo quais os parâmetros que serão utilizados para analisar a conformidade (quantidade, qualidade, descrição contratual e embalagem), determinando os requisitos que o vendedor é obrigado a cumprir para satisfazer devidamente sua obrigação.[12]

> *Article 35 is founded on the basic principle that the seller has a duty to deliver the goods required by the contract. The premises of this argument are evident and universal: the characteristics of the goods are presumed to lie within the sphere of influence of the seller, and the seller is presumed to know more about the characteristics of the goods than the buyer. [...] If the premises of the argument are changed, for example if the buyer supplies materials for the manufacture of the goods, if the buyer plays a role in*

---

requisitos especiais de registro. [...] Venda de eletricidade: a *rationale* dessa exclusão é que em muitos sistemas legais a eletricidade não é considerada um bem e porque a venda de eletricidade possui particularidades." (ZIEGEL, Jacob. ***Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. 1981, p. 24. Disponível em: https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/articles/english2.html>. Acesso em: 14 mai. 2018).

[12] SHABANI, Faton. *Non-Conformity of Goods in Light of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Law on Obligations of the Republic of Macedonia as Part of South-Eastern European Law.* ***Academic Journal of Interdisciplinary Studies***, Volume 4, 2015, p. 85.

> *selecting the goods or materials for them, or if the buyer's knowledge and skills are superior to the sellers, then the validity of the argument is weakened, and the allocation of risk changes, since there are now elements which are outside the seller's sphere of influence which can affect the assessment of lack of conformity to the contract.*[13]

Nesse sentido, entende-se que comumente o risco de entregar bens em conformidade recai sobre o vendedor. Sendo a conformidade dos bens a própria base do contrato, pois, a parte ao contratar busca receber aquilo que pactuou e o vendedor possui a obrigação de entregar. Sendo assim, a CISG adotou o entendimento de que qualquer diferença entre o que foi contratualmente acordado pelas partes e o que foi entregue pelo vendedor, recai no conceito de desconformidade dos bens.[14]

Esse entendimento pode ser demonstrado no *Granulated Plastic Case*[15], por exemplo, nesse caso o Tribunal entendeu que o vendedor descumpriu com suas obrigações ao entregar bens que não estavam em conformidade com as especificações técnicas do contrato.

Dessa forma, nota-se a relevância da aplicação do art. 35 nas relações contratuais e o nível de impacto que a desconformidade dos bens pode causar, sendo as consequências diversas a depender de cada situação. Além disso, o art. 35 possui desdobramentos, tendo parâmetros para a análise da conformidade dos bens, possuindo critérios principais e os subsidiários e apresentando hipóteses onde mesmo havendo desconformidade, o vendedor não será responsabilizado.

---

[13] Tradução livre: "O Artigo 35 se fundamenta no princípio de que o vendedor tem a obrigação de entregar os bens estabelecidos no contrato. As premissas desse argumento são evidentes e universais: presume-se que as características dos bens estão no campo de influência do vendedor e presume-se que o vendedor saiba mais das características dos bens do que o comprador. Se as premissas do argumento forem alteradas, como por exemplo, se o comprador fornece materiais para a produção dos bens, se o comprador participa da seleção dos bens ou dos materiais para os bens, ou se o conhecimento e as habilidades do comprador forem superiores a do vendedor, o argumento é enfraquecido, e a alocação de risco muda, pois, passam a ter elementos que estão fora da esfera de influência do vendedor que podem afetar a avaliação da desconformidade contratual." (HENSCHEL, René. *Conformity of the Goods in International Sales Governed by CISG Article 35: Caveat Venditor, Caveat Emptor and Contract Law as Background and as a Competing Set of Rules.* ***Nordic Journal of Commercial Law***, 2004, p. 4).

[14] VILLY, Luca. ***The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales****. Pace International Law Review, Volume 4*, 2015, p. 175.

[15] ALEMANHA. Corte Distrital de Paderborn. Data de decisão: 25 jun. 1996. ***Granulated Plastic Case***. Disponível em: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=191&step=Abstract>. Acesso em 15 mai. 2018.

2.2.1 Conformidade dos bens no Artigo 35 (1) da CISG

O artigo 35 (1) da CISG define o contrato estabelecido entre as partes como a principal fonte para análise de conformidade dos bens, respeitando assim o que foi estipulado contratualmente entre as partes, analisando no que diz respeito à qualidade, quantidade, descrição contratual e embalagem dos bens.[16]

Sendo que a descrição contratual dos bens é a forma usual pela qual as partes determinam o escopo das suas obrigações, sendo assim, a descrição dos bens feita pelo vendedor na sua oferta vincula-o.

Se a oferta faz referência, mesmo que implicitamente, aos bens e suas qualidades, entende-se que a oferta inclui essa descrição e é vinculante. A descrição dos bens também pode ser feita pelo comprador quando faz o pedido dos bens, caso o comprador descreva as características que os bens devem ter e o vendedor não faça objeções, os bens entregues devem ser conforme exigidos pelo comprador.[17]

No que diz respeito aos padrões éticos nas relações contratuais, estes estão inseridos no parâmetro de qualidade dos bens e até mesmo na descrição contratual dos bens, embora haja casos em que não estejam descritos explicitamente no contrato, mas, decorrem de uma análise de toda a relação contratual, incluindo as negociações, as práticas estabelecidas entre as partes e a interpretação das obrigações implícitas.

Apesar de muitas vezes a violação dos padrões éticos não poder ser constatada através de um exame físico dos bens, a forma como os bens foram produzidos afetam o valor que o bem terá no mercado. Isso ocorre porque muitos clientes estão dispostos a pagar mais caro por bens que foram produzidos de acordo com padrões éticos, sendo irrelevante se a desconformidade afeta o uso ou a duração do bem pois, a origem dos bens que foi estipulada, que abarca a obrigação de produzir de forma ética, afeta a qualidade dos bens.[18]

---

[16] KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar. ***UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)***. *Hart Publishing*, 2011, pp. 489-492.

[17] BIANCA, Cesare. BONNEL, Michael. ***Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention***. *Giuffrè editore*, 1987, p. 273.

[18] Tradução livre: “O conceito de qualidade usado no Art. 35 abrange primeiramente as características físicas dos bens. [...] Adicionalmente, o conceito de qualidade do Art. 35 também engloba atributos imateriais dos bens, ou seja, circunstâncias fáticas e legais que também afetam os bens.

> *Quality as used in Art. 35 covers primarily the physical conditions of the goods. [...] Additionally, quality in the sense of Art. 35 also encompasses non-physical atributes of the goods, i.e, factual and legal circumstances affecting the relationship of the goods to their surroundings. Depending on the circumstances of the case, these can include public law regulations, technical standards or compliance with certain standards in production, such as goods manufacturing practices or the absence of child labour.*[19]

Pode-se notar como os atributos imateriais afetam a conformidade dos bens através do *Soyprotein Products Case*[20], onde uma empresa suíça comprou produtos de um fornecedor da Bélgica para fazer escalopes vegetarianos, com vista à sua revenda exclusiva para uma empresa produtora.

Em seguida, rescindiu o contrato, após descobrir que os bens continham, contrariamente a uma garantia contratual, organismos geneticamente modificados (OGM) e pediram indenização pois os bens não estavam em conformidade com o estipulado contratualmente, a indenização foi considerada devida tanto pela primeira instância quanto pela corte de apelação, onde a conformidade dos bens foi analisada com base no artigo 35 da CISG.[21]

Nesse mesmo sentido no *Organic Barlic Case*[22] foi entendido que os bens estavam em desconformidade com o contrato pois, os bens que foram entregues ao comprador não eram orgânicos, não estando de acordo com as estipulações contratuais que estabelecia que os bens deveriam ser produzidos organicamente.

Sendo assim, pode-se concluir que os atributos imateriais são relevantes nas relações contratuais e, quando os padrões éticos são inseridos contratualmente, mesmo que implicitamente, eles vinculam as partes e, caso os bens entregues não estejam de acordo com o que foi estipulado no contrato, eles estão em desconformidade.

Dependendo das circunstâncias do caso, nesse contexto podem ser incluídos regulamentos de direito público, normas técnicas ou conformidade com determinadas normas de produção, como práticas de produção de bens ou a ausência de trabalho infantil." (LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *Ethical Values and International Sales Contracts. In:* CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob. ***Commercial Law Challenges in the 21st Century***, 2007, pp. 266/267).

[19] KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar. ***UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)***. *Hart Publishing*, 2011, p. 495.

[20] SUÍÇA. Corte de Apelação de Basel-Stadt. Data da decisão: 22 ago. 2003. ***Soyprotein Products Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030822s1.html>. Acesso em: 18 mai. 2018.

[21] Idem. Corte Comercial de Hasselt. Data da decisão: 28 jun. 2006. ***Drukkerij Moderna NV v. IVA Groep BV***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060628b1.html>. Acesso em: 18 mai. 2018.

[22] ALEMANHA. Corte de Apelação de München. Data da decisão: 13 nov. 2002. ***Organic Barley Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021113g1.html>. Acesso em: 18 mai. 2018.

2.2.2 Conformidade dos bens no Artigo 35 (2) da CISG

No segundo parágrafo do artigo 35 da CISG, há previsões no que diz respeito à qualidade e a funcionalidade do bem entregue, sendo esse artigo aplicado de forma subsidiária, podendo ser derrogado contratualmente pelas partes. Nesse aspecto o artigo 35 da CISG no seu segundo parágrafo trata da adequação do bem para o seu uso ordinário e para o uso especial que foi informado ao vendedor pelo comprador, além da forma de embalagem e trata dos casos onde o vendedor deu um modelo ou amostra de como bem produzido seria.

> *Article 35(2), which sets out a series of objective criteria to be used in order to determine the conformity of the goods, applies in so far as the contract does not contain any, or contains only insufficient, details of the requirements to be satisfied by the goods for the purposes of Article 35(1). With respect to those criteria, the intended purpose of the goods is of particular importance. In this regard, it is a question of assuming what reasonable parties would have agreed upon as qualities conforming with the contract, had they considered the necessity of the particular agreement.61 Systematically, the provisions of Article 35(2)(b) take priority over those in Article 35(2)(a).62 Where a particular intended purpose is made known, the goods must possess the qualities required for this intended purpose. Only in cases where a particular intended purpose is not made known are the qualities required for the purpose for which the goods would ordinarily be used relevant.*[23]

O artigo 35 (2) é dividido em quatro partes. As alíneas (*a*) e (*d*) se aplicam a todos os contratos, a menos que a as partes tenham estipulado de outra forma. As alíneas (*b*) e *(c)* são aplicadas apenas diante de determinadas situações. Os padrões estabelecidos nessas alíneas são cumulativos, ou seja, os produtos não estão em

[23] Tradução livre: "O Artigo 35 (2), que estabelece uma série de critérios objetivos para serem usados para analisar a conformidade dos bens, é aplicado quando o contrato não tem nenhuma, ou tem insuficientemente, detalhes dos requisitos a serem satisfeitos pelos bens de acordo com o Artigo 35 (1). No que diz respeito a esse critério, o objetivo pretendido dos bens é importante. Nesse sentido, é uma questão de assumir o que razoalvemente as partes teriam acordado como qualidades em conformidade com o contrato, se tivessem considerado a necessidade do acordo sobre o problema em questão. Sistematicamente, as provisões do Artigo 35 (2) (b), tem prioridade sobre as provisões do Artigo 35, (2) (a). Quando um objetivo específico é informada, os bens devem conter as qualidades requeridas para esse objetivo específico. Apenas em casos em que o objetivo específico não é informado é que as qualidades requeridas para o propósito ao qual os bens normalmente são usados se tornam relevantes." (SCHWENZER, Ingeborg ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)***. *Oxford University Press*, 2010, p. 575).

conformidade com o contrato, a menos que atendam aos padrões de todas as alíneas aplicáveis no caso concreto.[24]

O artigo 35 (2) (a), trata da adequação dos bens para o uso ordinário ao qual bens do mesmo tipo são destinados, sendo aplicado quando não foi informado um objetivo para os bens para o vendedor. Nesses casos, a alínea (a) do segundo parágrafo do artigo 35 da CISG vai ser especialmente relevante pois, o vendedor possui uma obrigação implícita de entregar mercadorias que sejam, no mínimo, adequadas para os fins para os quais mercadorias da mesma descrição seriam normalmente usadas.[25]

No plano internacional de compra e venda, a revenda deve ser considerada como um uso ordinário dos bens, ou seja, se um comprador compra para revender ele tem o direito de esperar bens que sejam reutilizáveis no curso normal dos negócios, o que pode ser revendido depende das expectativas razoáveis dos compradores finais.[26]

No entanto, o Artigo 35 (2) (a), não requer que os bens sejam perfeitos, a menos que a perfeição seja um requisito para que os bens estejam adequados para seu uso ordinário, como estabelecido no caso *Drukkerij Moderna NV v. IVA Groep BV*[27], no qual o Tribunal estabeleceu que pequenos defeitos nas mercadorias não as tornavam impróprias para os fins para os quais normalmente seriam usados.

No que diz respeito a possibilidade de os bens serem revendidos no *Clothes Case*[28] foi estabelecido que o fato dos bens não serem adequados para revenda constitui uma violação ao Artigo 35 (2) (a) da CISG.

Sendo assim, os bens que devido sua qualidade, fatores imateriais, como sua reputação, só podem ser revendidos com desconto, não está de acordo com os

---

[24] *UNCITRAL. 2012* ***Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods – Article 35****.* Disponível: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-35.html>. Acesso em: 18 mai. 2018.

[25] LOOKOFSKY, Joseph. ***The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods****. J. Herbots editor*, 2000, p. 91.

[26] *Ibidem*, pp. 91/92.

[27] SUÍÇA. Corte Comercial de Hasselt. Data da decisão: 28 jun. 2006. ***Drukkerij Moderna NV v. IVA Groep BV***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060628b1.html>. Acesso em: 18 mai. 2018.

[28] CHINA. *CIETAC*. Data da decisão: 3 jun. 2003. ***Clothes Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030603c1.html>. Acesso em: 18 mai, 2018.

requisitos da alínea (a), o mesmo entendimento é aplicado se os clientes do comprador ao comprar os bens alegarem desconformidade.[29]

E é nessa parte que se encaixa a desconformidade para com os padrões éticos, pois, deve-se levar em conta a atividade que o comprador exerce[30], se ele está inserido em um mercado sustentável, por exemplo, o uso ordinário desses bens é de que eles possam ser revendidos nesse mercado, ou seja, devem ser produzidos eticamente.

No Artigo 35, (2) (b) está presente o conceito de adequação dos bens para o uso específico que foi expressamente ou implicitamente informado ao vendedor no momento em que o contrato foi concluído, com exceção das circunstâncias em que o comprador não confiou ou, que era irrazoável para ele confiar, nas habilidades e julgamento do vendedor.[31]

> *The particular purpose must have been made known to the seller. 'Made known' is less restrictive than 'contractually agreed upon'. [...] There are no problems if the particular purpose is expressly made known to the seller. If the seller wishes to avoid liability in that regard, he must raise an objection. However, it is sufficient for the particular purpose to have been made known to him implicitly. In that respect, problems are posed by the case where the seller did not recognize the particular purpose, but he should reasonably have done so. [...]. To be sure, the buyer is advised to draw special attention to any particular purpose at the time of the conclusion of the contract. The particular purpose must be made known to the seller at the time of the conclusion of the contract. Subsequent notification is insufficient.*[32]

Portanto, quando o uso específico é informado implícita ou explicitamente, o vendedor deve cumprir, a menos que tenha feito objeções. Um exemplo da

---

[29] KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar. ***UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)***. *Hart Publishing*, 2011, p. 515.

[30] KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar. ***UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)***. *Hart Publishing*, 2011, p. 507.

[31] *UNCITRAL* ***United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. Disponível em: < https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2018.

[32] Tradução livre: "O objetivo específico deve ter sido informado ao vendedor. 'Informado' é menos restritivo que 'acordado contratualmente'. [...] Não há problemas no caso do objetivo específico ter sido informado expressamente para o vendedor. Se o vendedor quiser se isentar da responsabilidade a respeito do objetivo específico, deve fazer uma objeção. No entanto, é suficiente que o propósito específico lhe tenha sido informado implicitamente. Nessa situação, problemas podem ocorrer caso o vendedor não reconheça esse objetivo específico que foi informado implicitamente mas, deveria ter reconhecido. [...] Para ter certeza, o comprador é aconselhado a chamar atenção especial para qualquer propósito específico no momento da conclusão do contrato. A finalidade específica deve ser divulgada ao vendedor no momento da conclusão do contrato. Notificação subsequente é insuficiente." SCHWENZER, Ingerborg. ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)***. *Oxford University Press*, 2010, p. 581.

aplicabilidade do Artigo 35 (2) (b) se dá no *Scaffold hooks Case*[33], onde a Suprema Corte da Áustria entendeu que o vendedor tinha a obrigação de entregar bens que estivessem em conformidade com os padrões de segurança acordados entre as partes durante as negociações, com base no Artigo 35 (2) (b).

Nesse sentido, pode-se entender que quando padrões éticos, tal como, produção de bens sem o uso de trabalho infantil, são colocados como fundamentais para o comprador durante as negociações, pode-se compreender que o objetivo específico foi informado ao vendedor.

No entanto, existem exceções para a aplicação do conceito de uso específico. A exceção consiste no fato do comprador não ter se baseado ou ter se baseado irrazoavelmente nas habilidades e julgamento do vendedor. Nesse sentido, o entendimento da Corte no caso *RJ & AM Smallmon v. Transport Sales Limited and Grant Alan Miller*[34], foi de que não era razoável que o comprador confiasse nas habilidades e julgamento do vendedor, quando o próprio comprador era um importador experiente.

Além disso, no *Plants Case*[35], a Corte entendeu que não era razoável que o comprador se baseasse nas habilidades e julgamento do vendedor quando seu conhecimento a respeito dos bens era igual ou maior que do vendedor.

Sendo assim, para que o Artigo 35 (2) (b) incida na relação contratual, além de ser necessário que o vendedor seja informado, é preciso que seja razoável que o comprador confie nas habilidades e no julgamento do comprador, caso contrário, o vendedor pode acabar não sendo responsabilizado pela desconformidade, por exemplo, com base nos casos citados acima, se um comprador requer bens que sejam produzidos de forma sustentável e ele tiver mais conhecimento a respeito do mercado sustentável que o vendedor, não é razoável que ele confie e se baseie nas habilidades do vendedor.

O Artigo 35 (2) (c) estabelece que os bens entregues devem ter as características dos bens que o vendedor ofereceu como modelo ou amostra ao comprador.[36] A

---

[33] ÁUSTRIA. Suprema Corte. Data da decisão: 19 abr. 2007. ***Scaffold Hooks Case***. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070419a3.html>. Acesso em: 20 mai. 2018.

[34] NOVA ZELÂNDIA. Alta Corte. Data da decisão: 30 jul. 2010. ***RJ & AM Smallmon v. Transport Sales Limited and Grant Alan Miller***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100730n6.html>. Acesso em: 20 mai. 2018.

[35] ALEMANHA. Corte Distrital. Data da decisão: 12 dez. 2006. ***Plants Case***. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061212g1.html>. Acesso em 20 mai. 2018.

ideia básica dessa alínea é que a entrega de um modelo ou amostra tem o mesmo efeito que a descrição detalhada da mercadoria, ficando excluído como padrão de produção se a amostra ou modelo tiver um defeito oculto.[37]

Assim, se uma empresa durante o processo de negociação contratual, oferece uma amostra de um produto feito com base em padrões éticos, por exemplo, um produto de maquiagem que não foi testado em animais, esse é o padrão que deve ser utilizado para a produção das mercadorias a serem entregues, pois, como dito previamente, a amostra serve como uma exposição dos bens que serão comprados e o que se é razoavelmente esperado é que as mercadorias compradas estejam de acordo com a amostra oferecida.

Por fim, o Artigo 35 (2) (d) estipula que os bens devem ser embalados da forma pela qual foi requerida no contrato.[38] Uma decisão tratou do caso, e foi decidido que essa alínea é aplicável quando as partes não colocaram requisitos para embalagem no contrato, sendo que ao aplicar essa alínea prevalecem os requisitos referentes a embalagem do país do vendedor.[39] Sendo considerado no caso *Caiato Roger v. S.F.F.*[40] que bens embalados fora do estabelecido nessa alínea estão em desconformidade.

Por todo estabelecido acima, percebe-se a necessidade da aplicação subsidiária do Artigo 35 (2) para que possa ser avaliada a conformidade dos bens quando não estiverem expressamente postos na relação contratual determinados fatores importantes.

No entanto, o Artigo 35 (3) traz uma exceção, qual seja a de que o vendedor não será responsabilizado pelas estipulações das alíneas do Artigo 35 (2) pela

---

[36] *UNCITRAL.* ***United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods****.* Disponível em: < https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2018.

[37] KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar. ***UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)****. Hart Publishing*, 2011, pp. 522-524.

[38] *UNCITRAL. op. cit.*

[39] ALEMANHA. Corte de Apelação de Saarbrücken. Data da decisão: 17 jan. 2007. ***Natural Stone Marbel Panels Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070117g1.html>. Acesso em: 20 mai. 2018.

[40] FRANÇA. Corte de Apelação de Grenoble. Data da decisão: 13 set. 1995. ***M. Caiato Roger v. La Société française de factoring international fator France "S.F.F"***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950913f1.html>. Acesso em: 20 mai. 2018.

desconformidade dos bens se, no momento da conclusão do contrato o comprador sabia ou não poderia ignorar tal desconformidade.[41]

A exclusão de responsabilidade do Artigo 35, (3) é aplicado apenas para os casos de desconformidade do Artigo 35 (2), da alínea (a) à (d), não sendo aplicado as qualidades contratualmente acordadas com base no Artigo 35 (1), não sendo também possível a aplicação do (3) por analogia.[42]

> *Art 35 (3) requires that the buyer must either have known about the non-conformity or that he could not have been unaware of it. The relevant point in time is, to that extent, the time of contract conclusion. Subsequent discovery of defects, even if they occurred before actual delivery, is irrelevant. The first alternative requires actual knowledge. [...] Where the seller has shown goods to the buyer or has given him the opportunity to examine them, his liability is only excluded for the apparent defects. [...] The exclusion of liability also extends to deficiencies of the goods of which the buyer could "not have been unaware". Different views exist as to the understanding of the second alternative, i.e that the buyer "could not have been unaware". While some parts of the literature consider grossly negligence lack of knowledge sufficient, others want to impose a stricter standard. They rely on the fact that the CISG distinguishes between the concept of "ought to have known", which covers gross negligence, and the concept of "could not have been unaware". The latter does not lead to any examination duties and only covers those cases where all facts were apparent and the buyer had to draw the necessary conclusions.*[43]

Sendo assim, dependendo do caso concreto pode haver a exclusão da responsabilidade do vendedor pela desconformidade, com base no Artigo 35 (3), podendo apenas excluir a responsabilidade nos casos do Artigo 35 (2). Com base no exposto, pode-se entender também que os padrões éticos podem ser considerados

---

[41] *UNCITRAL.* ***United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods****.* Disponível em: < https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2018.

[42] SCHWENZER, I*ngerborg.* ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)****. Oxford University Press*, 2010, p. 588.

[43] Tradução livre: "O Art. 35 (3) requer que o comprador soubesse da desconformidade ou não poderia ignorar. O momento relevante é o momento da conclusão do contrato. Defeitos descobertos posteriormente, mesmo que já estivessem presentes no momento da entrega, são irrelevantes. A primeira alternativa requer que o comprador realmente soubesse. [...] No caso em que o vendedor mostrou os bens ao comprador ou deu a oportunidade para comprador examinar os bens, a responsabilidade do vendedor só excluída em caso de defeitos aparentes. [...] a exclusão de responsabilidade também se estende a defeitos dos bens que o comprador "não poderia ignorar". Existem diferentes visões a respeito dessa segunda alternativa, qual seja, a de que o comprador "não poderia ignorar". Enquanto uma parte da doutrina considera negligência grosseira falta de conhecimento suficiente, outros querem impor um padrão mais rigoroso. Eles confiam no fato de que a CISG distingue entre o conceito de "deveria ter conhecido", que abrange a negligência grosseira, e o conceito de "não poderia ter sido inconsciente". Este último não conduz a nenhum dever de exame e apenas abrange os casos em que todos os factos são evidentes e o comprador deve tirar as conclusões necessárias." (KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar. ***UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)****. Hart Publishing*, 2011, pp. 529/530).

inclusos na relação contratual de diferentes formas, como expressamente no contrato ou, decorrer das formas de inclusão previstas pelo Artigo 35 (2) e assim, vincular o vendedor a entregar bens em conformidade com esses padrões.

2.3 *CSR-POLICIES* E CÓDIGOS DE CONDUTA

Atualmente, com o crescimento e proliferação da adoção de padrões éticos no momento da contratação, em diversas relações contratuais são inseridas cláusulas em que obrigam as partes a seguirem políticas de responsabilidade social, também conhecidas como *CSR-policies* no âmbito internacional.

Corporate Social Responsibility Policies (*CSR-Policies*), em português Políticas de Responsabilidade Social Corporativa (RSC), são consideradas políticas de organização que visam que as empresas vão além do cumprimento de requisitos regulatórios, e se engajem em promover ações para promover o bem social, indo além dos interesses da empresa e daquilo que é exigido pela lei.[44] E, nesse contexto, de *CSR-Policies*, enquadram-se os padrões éticos.

> A Responsabilidade Social Corporativa (RSC) é um processo que resulta de uma intrincada dinâmica de interação entre os interesses econômicos e sociais dos diversos agentes da sociedade. As empresas que fazem adesão a políticas e práticas de RSC são adeptas de uma visão sistêmica da atuação empresarial, fazendo conexões entre as consequências internas e externas de suas ações, compreendendo que afetam a vida das pessoas, da comunidade e do ambiente e são por eles influenciadas, determinando, portanto, sua sustentabilidade.[45]

O aumento da incorporação das Políticas de RSC se dão por inúmeros motivos, sendo alguns deles: o fato de que se uma empresa tem uma má reputação será mais difícil para a mesma conseguir os melhores profissionais; se os consumidores puderem escolher entre dois produtos iguais e do mesmo preço, as condições

---

[44] MCWILLIAMS, Abagail; SIEGEL, Donald; WRIGHT, Patrick. ***Corporate Social Responsibility: International Perspectives***. *Rensselaer Working Papers in Economics*, 2006, p. 4.

[45] FENDRICH, Lisandro; PEREIRA, Liandra. **Políticas e Práticas de Responsabilidade Corporativa em Empresas do Interior de Santa Catarina e do Paraná: Referenciais de Sustentabilidade**. Disponível em: < http://www.anpad.org.br/admin/pdf/ESO3186.pdf>. Acesso em: 23 mai. 2018.

sociais e ecológicas nas quais aquele produto foi produzido podem influenciar na escolher; além disso, o suborno e a corrupção ocorrem menos.[46]

As consequências do comportamento antiético de uma empresa, ou até mesmo de um fornecedor dessa empresa podem ser severas, legalmente, financeiramente ou repercurtir na reputação da empresa.[47] No que diz respeito às *CSR-Policies*, uma das iniciativas privadas mais conhecidas e aderidas mundialmente é o *United Nations Global Compact Principles*.

> *In 2000, the United Nations launched the UN Global Compact as a call to companies everywhere to align their operations and strategies with ten universally accepted principles in the areas of human rights, labour, environment and anti-corruption. The UN Global Compact is built on the fundamental belief that business plays a critical role in improving our world – and it starts by doing business responsibly. Over the past 17 years, the UN Global Compact has evolved into a leadership platform for the development, implementation and disclosure of responsible corporate practices. Today, the UN Global Compact is the largest corporate sustainability initiative in the world, with more than 9,500 companies and 3,000 non-business signatories based in over 160 countries, with activities supported by 76 Local Networks.*[48]

O *UN Global Compact* é dividido em dez princípios e começa com uma parte geral, com os Princípios Um e Dois que afirmam que as empresas devem, dentro de sua esfera de influência, apoiar e respeitar a proteção dos direitos humanos proclamados internacionalmente e garantir que eles não sejam cúmplices das violações dos direitos humanos.[49]

Os Princípios Três até o Seis tratam dos padrões de trabalho, por exemplo, questões relativas ao trabalho forçado e compulsório e, ao trabalho infantil. Já os Princípios

---

[46] LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *Ethical Values and International Sales Contracts*. *In:* CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob. ***Commercial Law Challenges in the 21st Century***, 2007, pp. 252/253.

[47] *Ibidem*, p. 252.

[48] Tradução livre: "No ano 2000, as Nações Unidas lançaram o *UN Global Compact* como um apelo às empresas em todos os lugares para alinhar suas operações e estratégias com dez princípios universalmente aceitos nas áreas de direitos humanos, trabalho, meio ambiente e combate à corrupção. O *UN Global Compact* baseia-se na crença fundamental de que as empresas desempenham um papel fundamental na melhoria do nosso mundo – e isso começa ao fazer negócios de forma responsável. Nos últimos 17 anos, o *UN Global Compact* evoluiu para uma plataforma de liderança para o desenvolvimento, implementação e divulgação de práticas corporativas responsáveis. Hoje, o UN Global Compact é a maior iniciativa de sustentabilidade corporativa do mundo, com mais de 9.500 empresas e 3.000 signatários não comerciais encontrados em mais de 160 países, com atividades apoiadas por 76 Redes Locais." (*UN GLOBAL COMPACT.* ***2017 United Nations Global Compact Progress Report – Business Solutions to Suistanable Development***. Disponível em: <https://www.unglobalcompact.org/docs/publications/UN%20Impact%20Brochure_Concept-FINAL.pdf>. Acesso em: 23 mai. 2018).

[49] LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *op. cit.*, pp. 258/259.

Sete ao Nove tratam de questões ambientais, como por exemplo, as empresas devem adotar uma abordagem preventiva nas questões ambientais. E o Princípio Dez trata da corrupção e afirma que as empresas devem trabalhar contra a corrupção em todas as suas formas.[50]

Apesar das iniciativas estabelecidas no *UN Global Compact* serem voluntárias e não haverem sanções se seus membros não cumprirem os padrões, há obrigações de relato associadas à adesão à iniciativa, a chamada "Comunicação sobre Progresso", o que faz com que o comportamento dos membros do *UN Global Compact* se torne transparente. As empresas que não entregam sua Comunicação sobre Progresso por dois anos, são rotuladas como "inativas", e isso é algo que as empresas buscam evitar pois, pode acabar afetando sua imagem perante o mercado e consequentemente, atrapalhar os negócios.[51]

As *CSR-Policies*, como por exemplo, o *UN Global Compact*, podem ser inseridas as relações contratuais de diferentes maneiras, sendo bastante comum o uso de Códigos de Conduta pelas empresas para o estabelecimento das mesmas.

Os Códigos de Conduta são utilizados, no âmbito privado e público, para especificar regras de conduta social, profissional ou ética adequada. Empresas individuais as desenvolvem como políticas internas para seus funcionários e fazem parte de acordos em negócios entre empresas e contratos entre empresa e consumidor, sendo que esses códigos podem aparecer como regras de conduta profissional estabelecidas por organizações para seus membros ou para um setor específico da indústria.[52]

Nesse sentido, a EICC (*Eletronic Industry Citizenship Coalition*, em português, Coligação de Cidadania da Indústria Eletrônica), por exemplo, possui um Código de Conduta internacionalmente reconhecido. A EICC foi criada em 2004 para promover

---

[50] LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *Ethical Values and International Sales Contracts*. *In:* CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob. ***Commercial Law Challenges in the 21st Century***, 2007, pp. 258/259.
[51] *Ibidem. loc. cit.*
[52] BECKERS, Anna. ***Regulating Corporate Regulators through Contract Law? The Case of Corporate Social Responsibility Codes of Conduct.*** *EUI Working Paper MWP*, 2016, p. 01.

um código de conduta comum para o setor de eletrônicos e da tecnologia da informação e comunicações.[53]

Esse Código de Conduta tem como objetivo criar melhores resultados sociais, econômicos e ambientais para todos os envolvidos na cadeia de suprimentos de eletrônicos. Esses resultados incluem: melhores condições para os trabalhadores, maior eficiência e produtividade para clientes e fornecedores, desenvolvimento econômico e um ambiente mais limpo para as comunidades.[54] Sendo um Código de Conduta que estabelece padrões éticos para as empresas que atuam no setor eletrônico.

Esses Códigos de Conduta podem ser incluídos nas relações contratuais através dos *standard terms*. Os *standard terms* são provisões gerais que são preparadas pelas empresas, e são usados repetidamente pelas empresas nos contratos, tendo como característica o fato de serem usados sem serem negociados entre as partes. O conteúdo do contrato pode estar contido não apenas na parte especificamente negociada e acordada entre as partes, mas também, nos *standard terms* que podem possuir Códigos de Conduta que versem sobre os padrões éticos, como por exemplo o da EICC, e, sendo incluídos devidamente no contrato e não havendo objeções, tornam-se vinculantes.[55]

No entanto, para que esses *standard terms* possam ser inseridos no contrato, devem ser observados os requisitos do *Advisory Council Opinion* nº 13 da CISG, que é um documento produzido por autores internacionais renomados e servem de guia para compreender as estipulações da CISG.

Nesse *Advisory Council Opinion* foi estabelecido que para que os *standard terms* sejam incluídos na relação contratual é necessário que: os *standard terms* sejam disponibilizados para a outra parte e, essa parte tenha uma oportunidade razoável de acessá-los, sendo considerada uma oportunidade razoável quando os *standard terms* são enviados juntamente com o contrato, quando esses termos são

---

[53] SGS. **Programa EICC**. Disponível em: <https://www.sgsgroup.com.br/pt-br/sustainability/social-sustainability/audit-certification-and-verification/social-responsibility-audits/eicc-program>. Acesso em: 23 mai. 2018

[54] EICC. ***United Nations Global Compact Sustainable Supply Chains: Resources & Practices***. Disponível em: <http://supply-chain.unglobalcompact.org/site/article/33>. Acesso em: 23 mai. 2018.

[55] *CISG-AC Opinion No. 13*. ***Inclusion of Standard Terms under the CISG***. 2013. Disponível em: < http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op13.html>. Acesso em: 23 mai. 2018.

disponibilizados para download ou, quando já foram utilizados em acordos anteriores entre as partes.[56]

Nesse sentido, há diferentes decisões no que diz respeito ao que se considera uma oportunidade razoável de ter acesso. No *Sté ISEA Industrie S.p.A./Compagnie d'Assurances Generali v. Lu S.A./ et al.*[57], um vendedor enviou formulários de pedidos ao comprador e na parte de trás desses formulários estavam seus *standard terms*, nesse caso a Corte entendeu que os *standard terms* não foram incluídos na relação contratual pois, embora tenham eles tenham sido enviados, não havia uma cláusula de incorporação na parte da frente do documento.

Já em outra decisão, o entendimento foi contrário. No *Golden Valley Grape Juice Case*[58] o vendedor enviou por e-mail vários documentos para o comprador, dentre eles, seus *standard terms*, nesse caso, mesmo sem haver a cláusula de incorporação nos documentos, a Corte entendeu que os *standards* foram inclusos na relação contratual, pois, ficou clara a intenção do vendedor de inclui-los na relação contratual e o comprador não fez objeções, não podendo posteriormente à formação do contrato, escolher quais os documentos que serão aplicados.

Já no *German Machinery Case*[59] firmou-se o entendimento de que não é necessário que os documentos dos *standard terms* estejam em anexo, é considerado que a parte tem uma oportunidade razoável de acesso aos standard terms, quando no contrato há uma cláusula incorporando-os e um *link* que direciona para os *standards*.

A adesão as *CSR-Policies* e códigos de conduta também podem se dar de outras formas, como pela negociação entre as partes, por práticas entre as mesmas, por costumes internacionais e pela interpretação da vontade das partes, sendo essas hipóteses mais explicadas adiante. O importante é que, a exigência de políticas que envolvem responsabilidade social e cumprimento com padrões éticos está crescendo atualmente e, quando as partes estipulam a previsão destes de alguma forma, os mesmos devem ser atendidos.

---

[56] *CISG-AC Opinion No. 13*. ***Inclusion of Standard Terms under the CISG***. 2013. Disponível em: < http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op13.html>. Acesso em: 23 mai. 2018.

[57] FRANÇA. Corte de Apelação de Paris. ***Sté ISEA Industrie S.p.A./Compagnie d'Assurances Generali v. Lu S.A./ et al***. Data da decisão*:* 13 dez. 1995. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951213f1.html> Acesso em: 24 mai. 2018.

[58] EUA. Corte Distrital da Califórnia. ***Golden Valley Grape Juice Case***. Data da decisão: 21 jan. 2010. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100121u1.html>. Acesso em 24. mai. 2018.

[59] ALEMANHA. Suprema Corte Federal. ***German Machinery Case***. Data da decisão: 31 out. 2001. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html>. Acesso em: 24 mai. 2018.

2.4 APLICABILIDADE E OBRIGATORIEDADE DOS PADRÕES ÉTICOS

Como dito previamente, os padrões éticos estão sendo cada vez mais incluídos nas relações contratuais, sendo que ao serem estipulados passam a ser vinculantes para as partes, ficando o obrigado a entregar bens em conformidade com o que foi acordado, podendo ser responsabilizado em caso de cumprimento.

> *The starting point is that there are no limits to the contractual requirements which the parties may agree with respect to the goods, for example, that the goods may not be made by child workers, that the goods should be produced in an environmentally-friendly way ... that the goods should satisfy the special safety and environmental requirements of the buyer's country, etc. Only the imaginations of the parties and mandatory public law rules can set limits to what can be validly agreed*.[60]

No que diz respeito a aplicabilidade e obrigatoriedade dos padrões éticos, é necessário que eles sejam incluídos validamente no contrato. As empresas e seus fornecedores devem estar cientes dos padrões éticos que devem ser seguidos, que como dito previamente, podem se tornar parte do contrato pela sua implementação nas cláusulas contratuais e também, por referência a outros documentos como a um Código de Conduta ou, iniciativas governamentais, tais como o *UN Global Compact*.[61]

Embora existam diversos doutrinadores, como exposto, que caracterizem os padrões éticos como características imateriais dos bens que afetam a qualidade dos mesmos e por isso, devem ser analisados para estabelecer se os bens estão em conformidade, há entendimento doutrinário que diverge, estabelecendo que a inclusão de padrões éticos nas relações contratuais diz respeito apenas a emoções:

> *CISG is applicable to sales, which entails that the purpose of the contract is to transfer ownership from the seller to the buyer. Emotions cannot be "owned" and consequently ownership to emotions cannot be transferred from the seller to the buyer in the sense that the emotion leaves the seller and is transferred to the buyer. The wonderful thing about emotions is that when they are conveyed to another person, they do not disappear from the*

---

[60] Tradução livre: "O ponto inicial é que não há limites para os requisitos contratuais que as partes podem estipular no que diz respeito aos bens, por exemplo, que os bens não podem ser produzidos por trabalhadores infantis, que os bens devem ser produzidos de forma sustentável... que os bens devem estar devem estar de acordo com os requisitos de segurança e sustentabilidade do país do comprador, etc. Apenas a imaginação das partes e as regras de direito público podem estabelecer limites ao que pode ser acordado validamente." (HENSCHEL, René. ***The Conformity of the Goods in International Sales***. Forlaget Thomson, 2005, p. 162).

[61] MITKIDIS, Katerina. *Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements.* ***Nordic Journal of Commercial Law****,* 2014, p. 13.

> *provider and do not even have to ever have been felt by the provider. CISG Art. 3(2) states that CISG is not applicable when the predominant part of the obligation consists of "labour or other services". To provide an emotional feeling is closely related to services. Furthermore, CISG is applicable to goods. This is often referred to as tangibles, i.e. things that can be touched. Emotions are not tangibles. We see a problem resembling mixed contracts. When products are sold and the price to a large extent is motivated by the high emotional value it is a mixed contract; partly the sale of tangibles, partly a contract providing emotions.*[62]

Embora exista esse entendimento, a Professora Schwenzer discorda dessa visão e compreende que a CISG regula a situação da inclusão dos padrões éticos nas relações contratuais e, entende que uma uma vez colocados no contrato os padrões éticos passm a fazer parte da qualidade e descrição dos bens, sendo que se não estiverem de acordo com esse padrões, os bens são considerados em desconformidade de acordo com o Artigo 35 (1) da CISG.[63]

Também ha divergências de opiniões no que diz respeito a forma como os padrões éticos podem ser incluídos no contrato.

Entendendo-se de um lado que a mera participação de uma empresa de uma iniciativa como, por exemplo, o *UN Global Compact* não leva ao entendimento de que a empresa é obrigada a garantir que os bens serão produzidos eticamente, de acordo com todos os princípios do *UN Global Compact*, até mesmo por se tratar de uma série de medidas que estão inclusas nessa iniciativa, que possui uma linguagem de "expectativa" e não de obrigação, sendo que se não se está obrigado expressamente no contrato, não vincula as partes.[64]

---

[62] Tradução livre: "A CISG é aplicada a vendas, o que indica que o propósito do contrato é transferir a propriedade do vendedor para o comprador. Emoções não podem ser "possuídas" e consequentemente a propriedade das emoções não podem ser transferidas do vendedor para o comprador, no sentido das emoções passarem do vendedor para o comprador. O lado bom sobre as emoções é que quando elas são transmitidas para outra pessoa, elas não desaparecem do provedor e nem sequer precisam ser sentidas pelo provedor. O Art. 3 (2) da CISG estabelece que a CISG não é aplicável quando a maior parte da obrigação consiste em "trabalho ou outros serviços". Proporcionar uma emoção está intimamente relacionado aos serviços. Além disso, a CISG é aplicável a mercadorias. Isso é muitas vezes referido como tangíveis, ou seja, coisas que podem ser tocadas. Emoções não são tangíveis. Nós vemos um problema parecido com contratos mistos. Quando os produtos são vendidos e o preço, em grande parte, é motivado pelo alto valor emocional, é um contrato misto; em parte, a venda de tangíveis, outra parte, um contrato que fornece emoções." (RAMBERG, Christina. *Emotional Non-Conformity in the International Sale of Goods, Particularly in Relation to CSR-Policies and Codes of Conduct. In: SCHWENZER, Ingeborg; SPAGNOLO, Lisa.* ***Boundaries and Intersections: 5th Annual MAA Schlechtriem CISG Conference****. Eleven International Publishing*, 2014, p. 76).

[63] SCHWENZER, *Ingeborg. Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. In:* ***State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference****. The Hague, Eleven International Publishing, 2012*, pp. 105/106.

[64] RAMBERG, Christina. *op. cit*. p. 78.

Já em outro sentido, há o entendimento de que se as partes fazem parte de uma iniciativa, como o *UN Global Compact*, é esperado que elas cumpram com as provisões dessa iniciativa pois, ao se tornar membro, espera-se que essa parte cumpra com os princípios que estão incluídos na mesma, mesmo sem a menção expressa no contrato.[65]

Dessa forma, nota-se que a incidência e vinculação dos padrões éticos nas relações contratuais, dependem da situação fática que se apresenta, que pode variar em cada caso concreto. No que diz respeito a aplicação e obrigatoriedade dos padrões éticos, estes irão depender de que forma foram inseridos no contrato. A CISG traz formas diferentes para lidar com cada situação, no caso de estipulação expressa contratual, torna-se mais fácil a análise dos parâmetros que devem ser avaliados para determinar a conformidade dos bens.

No entanto, nem sempre se tem de maneira expressa no contrato a aplicação dos padrões éticos e, nesses casos, havendo conflito, recorre-se aos mecanismos apresentados pela CISG, quais sejam: a interpretação do contrato e da vontade das partes; análise das práticas estabelecidas entre as partes; e, os costumes internacionais existentes, caso existam, e sua aplicabilidade na situação concreta.

2.4.1 Estipulação contratual dos padrões éticos

Como previamente estabelecido, no âmbito contratual as partes possuem maior autonomia para estipular como se dará a relação. Ao inserir uma cláusula de eticidade no contrato que regule questões ambientais e sociais, as partes especificam como os bens devem ser produzidos e como o negócio deve ser conduzido em geral, como por exemplo, estabelecendo que não se utilize trabalho infantil ou que na fase de produção se reduza ao máximo o nível de poluição.[66]

Portanto, a primeira maneira de incorporar os padrões éticos nos contratos de compra e venda é através da estipulação contratual de tais padrões. Através dessa

---

[65] LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *Ethical Values and International Sales Contracts*. *In:* CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob. ***Commercial Law Challenges in the 21st Century***, *Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen,* 2007, p. 269.

[66] MITKIDIS, Katerina. *Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements.* **Nordic Journal of Commercial Law**, 2014, p. 5.

inclusão contratual, essas normas passam a ser parte do contrato, sendo assim aplicados a relação contratual e ter a sua violação sancionada, da mesma forma que a parte que descumprir termos do contrato é sancionada, sendo a provisão expressa a melhor forma incorporação desses padrões no contrato.[67]

Nesse sentido, é importante que as partes estabeleçam cláusulas claras, pois, um contrato com cláusulas incertas fica exposto a interpretação que pode levar a situações em que o entendimento chegado seja divergente do pretendido. Além disso, a falta de provisões claras no contrato dificulta o cumprimento com os parâmetros almejados.[68]

No entanto, nem sempre as partes estipularão expressamente no contrato a inserção dos padrões éticos e, mesmo assim poderá ser auferido diante de todo o contexto fático e, através dos mecanismos de interpretação da CISG chegar a conclusão de que esses padrões foram incorporados na relação contratual, são vinculantes e seu descumprimento enseja em responsabilização.

2.4.2 A falta de estipulação explícita no contrato

Em dadas situações, as partes acabam não estipulando expressamente a incidência dos padrões éticos na relação contratual e assim, podem acabar acontecendo interpretações diferentes sobre como a obrigação deve ser feita, levando a um conflito de entendimento entre as partes.

Com intuito de solucionar divergências de entendimento no que diz respeito ao que será aplicado na relação contratual, a CISG traz artigos que tem como função suprir as omissões contratuais e solucionar eventuais conflitos. Nesses casos, a interpretação e a suplementação das partes omissivas através dos mecanismos de preenchimento de lacunas da CISG podem conduzir a resultados similares aos alcançados por uma cláusula expressa.[69]

---

[67] LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *Ethical Values and International Sales Contracts*. *In*: CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob**. *Commercial Law Challenges in the 21st Century***. *Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen*, 2007, p. 264.
[68] DYSTED, Christian. ***Ethical Defects in Contracts United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. *University of Copenhagen*, 2015, p. 15.
[69] *Ibidem. loc. cit.*

> *First of all, a sustainability clauses must become a valid part of a contract in order to be enforced. Companies and their suppliers should be aware that CSR standards may become an integral part of a contract not only by their direct implementation into the contractual text, but also by reference to another document, such as a code of conduct or a soft law instrument. [...]Except for express provisions or incorporation by reference, some authors argued that sustainability requirements become part of international contracts impliedly, without the necessity of contractual parties expressly acknowledging them. This may happen through the concepts of practices that the parties have established between themselves or international trade usages*. [70]

Os mecanismos para o suprimento de lacuna no contrato se encontram nos artigos 8 e 9 da CISG. O artigo 8 da CISG, no primeiro parágrafo prevê que as declarações e condutas de uma parte devem ser interpretadas segundo a intenção desta, desde que a outra parte tenha tomado conhecimento dessa intenção, ou não pudesse ignorá-la.[71]

Este primeiro parágrafo é baseado na questão subjetiva da parte, ou seja, a intepretação deve ser baseada de acordo com a intenção da parte, mas apenas quando a outra parte sabia ou não poderia ignorar essa intenção. No entanto, por conta de barreiras práticas para estabelecer uma conexão entre a intenção de ambas as partes, a maioria dos problemas são resolvidos com base no parágrafo segundo do artigo 8 da CISG, pois este traz uma análise de caráter objetivo.[72]

O parágrafo segundo do artigo oitavo estabelece que se não for caso de aplicação parágrafo primeiro, as declarações e condutas da parte devem ser interpretadas de acordo com o sentido que um homem médio interpretaria, com a mesma qualificação e nas mesmas circunstâncias que a outra parte.[73]

---

[70] Tradução livre: "Primeiramente, cláusulas de sustentabilidade devem ser integradas validamente ao contrato para se tornarem obrigatórias. Empresas e seus fornecedores devem estar cientes de que os padrões de RSC podem se tornar uma parte do contrato não apenas através da sua direta implementação ao texto contratual, como também por referência a outro documento, como códigos de conduta ou leis dispositivas. [...] Com exceção das provisões expressas ou incorporação por referência, alguns autores argumentam que cláusulas de sustentabilidade se tornam parte de contratos internacionais implicitamente, sem a necessidade de as partes expressamente reconhecerem estas cláusulas contratualmente. Isso pode acontecer através de conceitos de práticas que as partes tenham estabelecido entre si ou costumes internacionais". MITKIDIS, Katerina. *Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements.* ***Nordic Journal of Commercial Law****,* 2014, pp. 13/14.

[71] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

[72] HONNOLD, John. O. ***Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention***. *Kluwer Law International*, 1999. p. 118.

[73] BRASIL. *op. cit.*

> *Article 8(2) places the burden on one who prepares a communication or who drafts a contract to communicate clearly to a reasonable person in the same position as the other party. This provision has roots in the classic rule that doubts are to be resolved against the drafter (contra proferentem), but the application of this principle has special significance in international sales. When the parties are based in different language and legal settings, the party who makes a proposal must avoid using expressions that are obscure, or, even worse, are "false friends" (des faux amis) with one "clear" meaning to the one who writes and a different "clear" meaning to the one who reads. [...] CISG 8(2) does not, of course, give binding effect to what the listener or reader (Party B) personally understood but, instead, to the understanding of "a reasonable person of the same kind " as the "other party".*[74]

Para finalizar, o artigo 8 no parágrafo terceiro estabelece que para que possa ser determinada a intenção de uma parte, ou o sentido que seria atribuído por um homem médio, todas circunstâncias pertinentes ao caso devem ser consideradas, especialmente negociações, práticas adotadas pelas partes entre si, usos e costumes e qualquer conduta subsequente das partes. [75]

Em tópico subsequente, o artigo 8 será melhor destrinchado e terá suas nuances, inclusive do parágrafo terceiro, explanadas. Por ora, o enfoque será apenas na diferenciação entre os costumes tratados no parágrafo terceiro do artigo 8 e os costumes do artigo 9, parágrafo segundo.

> *The usages to be considered when discovering the intended and/or objective meaning of a statement presumably include, in contrast to those mentioned in Article 9(2), usages which are only local, national, or followed by a particular group of business people. It is important to note that the function of Article 8(3) is different from that of Article 9(2): It does not address gap-filling of the contract, but rather the interpretation of a party's statements. For the latter, according to Article 8(3), the particular circumstances are important, including usages that are possibly significant only to a party making the statements or to a reasonable person in the rule of the addressee*.[76]

---

[74] Tradução livre: “O segundo parágrafo do artigo oitavo coloca a responsabilidade sobre quem prepara a comunicação ou quem redige o contrato para que comunique claramente para um homem médio na mesma posição que a outra parte. Essa provisão tem raízes na regra clássica de que em caso de dúvidas elas devem ser resolvidas contra quem redigiu o contrato (*contra proferentem*), mas a aplicação desse princípio tem um significado especial na compra e venda internacional. Quando as partes estão situadas em locais de idiomas e legislações diferentes, a parte que faz a proposta deve evitar o uso de expressões obscuras, ou, ainda pior, “falsa amiga” (*des faux amis*) com um significado “claro) para a parte que escreve e um outro significado “claro” para a parte que lê. [...] O parágrafo segundo do artigo 8 da CISG, obviamente, não dá efeito vinculativo ao o que o ouvinte ou leitor pessoalmente entendeu, mas sim, ao entendimento que um homem médio do mesmo tipo que a outra parte teria.” (HONNOLD, John. O. ***Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention***. *Kluwer Law International*, 1999. p. 118).

[75] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

[76] Tradução livre: “Os costumes a serem considerados para descobrir a intenção e/ou o significado objetivo de uma declaração incluem, em contraste do mencionado no parágrafo segundo do artigo 9,

No que diz respeito ao artigo 9 da CISG, o parágrafo primeiro estipula que as partes se vincularão pelos usos e costumes em que tiverem consentido e pelas práticas que tiverem estabelecido entre si.[77]

Ao se referir a práticas que as partes estabeleceram entre si, quer se dizer sobre a forma de negociação adotada pelas partes daquela relação contratual em outros negócios que realizaram entre si. Com exceção dos casos em que a parte expressamente exclui a aplicação futura, a forma de conduzir a relação contratual é automaticamente aplicada para suplementar os termos do contrato e também, de acordo com o artigo 8 da CISG, para ajudar determinar a intenção das partes.[78]

Já no segundo parágrafo do artigo 9, é previsto que salvo acordo em contrário, presume-se que as partes consideraram tacitamente aplicáveis ao contrato, ou à sua formação, todo e qualquer uso ou costume geralmente reconhecido e regularmente observado no comércio internacional, em contratos de mesmo tipo no mesmo ramo de comércio, de que tinham ou devessem ter conhecimento.[79]

Nesse sentido, de acordo com essa provisão, para vincular as partes esses costumes devem ser amplamente conhecidos e observados no comércio internacional em que as partes estão inseridas, e que as partes sabiam ou deveriam saber. No entanto, caso haja contradição entre os costumes que foram definidos pelas partes ou as práticas estabelecidas entre eles e os costumes aplicados através do parágrafo segundo do artigo 9, o que foi definido contratualmente é o que deve prevalecer.[80]

---

costumes que são apenas locais, nacionais ou seguidos por um grupo particular de empresários. É importante notar que a função do parágrafo terceiro do artigo oitavo é diferente do objetivo do parágrafo segundo do artigo 9: Não aborda o preenchimento de lacunas do contrato, mas sim a interpretação das declarações de uma parte. Para este último, de acordo com o Artigo 8 parágrafo 3, as circunstâncias particulares são importantes, incluindo usos que são possivelmente significativos apenas para uma parte que faz as declarações ou para um homem médio no caso do destinatário." (SCHLECHTRIEM, Peter. ***Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. *Manz:Vienna*, 1996, p. 40).

[77] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

[78] BONNEL, Michael. *Article 9. In*: BIANCA, Cesare; BONNEL, Michael. ***Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law***. *Giuffrè: Milan*, 1987, p. 106.

[79] BRASIL. *op. cit.*

[80] FERRARI, Franco. *What Sources of Law for Contracts for the International Sale of Goods? Why One Has to Look Beyond the CISG*. ***International Review of Law and Economics***, 2005, pp. 335/336.

Dessa forma, a CISG possui diversas formas de solucionar divergências que não foram tratadas expressamente pelas partes. No caso da inserção dos padrões éticos nas relações contratuais, não é diferente. Através do artigo oitavo da CISG, pode haver a obrigação de cumprimento dos padrões éticos ao analisar as condutas e declarações das partes, seja no aspecto subjetivo ou objetivo.

Além disso, podem ser utilizados os costumes estabelecidos entre as partes, as negociações, as práticas e todas as circunstâncias que envolvem a relação contratual, como será exposto abaixo nas hipóteses em que tais padrões podem ser incluídos, mesmo sem a previsão expressa no contrato.

2.4.2.1 Incorporação através das condutas e declarações das partes

Como previamente estabelecido, através do artigo oitavo da CISG, por meio da interpretação das declarações e condutas das partes, os padrões éticos podem ser incorporados ao contrato.

Dessa forma, é necessário analisar como se deu a relação entre as partes. Por exemplo, se durante as negociações o comprador informa ao vendedor que os bens devem ser produzidos sem a utilização de trabalho infantil e o vendedor aceita, embora eles não coloquem expressamente isso na versão final do contrato, é possível chegar à conclusão de que esse requisito foi incluído na relação contratual através da aplicação do artigo oitavo da CISG. [81]

Com relação ao parágrafo terceiro do artigo oitavo da CISG, é necessário que todas as circunstâncias relevantes sejam levadas em conta para que se interprete as condutas e declarações das partes. Esse entendimento foi reafirmado pela Suprema Corte alemã no *Marzipan Case*[82], em que para chegar a uma conclusão toda a situação e suas nuances foram observadas.

Assim sendo, é possível que haja a inclusão dos padrões éticos através da incorporação de Códigos de Conduta que prevejam a necessidade de obediência à

---

[81] WILSON, Simon. ***Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be Used to Prevent Child Labour?***. *Laws 525: International Commercial Contracts*, 2015, p. 9.

[82] ALEMANHA. Suprema Corte. Data da decisão: 11 dez. 1996. ***Marzipan Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961211g1.html>. Acesso em: 10 jun. 2018.

padrões éticos, como estabelecido previamente. A concordância do vendedor na inclusão do Código de Conduta do comprador, pode ser inferida quando o vendedor, através de seu comportamento, levou o comprador a razoavelmente acreditar que o seu Código seria incluso.[83]

Além disso, quando a intenção de uma parte era de incorporar o seu Código de Conduta na relação através dos seus *standard terms* e a outra parte sabia disso, o contrato deve ser interpretado de acordo com essa informação, nos parâmetros do primeiro parágrafo do artigo oitavo da CISG. Mas se intenção não for clara, a intepretação deve ser de forma objetiva, de acordo com o entendimento que um homem médio teria naquela mesma situação, como preceituado pelo segundo parágrafo do artigo oitavo.[84]

Sendo assim, nota-se que não somente através de incorporação expressa os padrões éticos são inclusos nas relações contratuais, podem ser estabelecidos ao analisar as circunstâncias do caso concreto e, o comportamento que as partes adotaram durante toda a relação contratual e até mesmo, através da interpretação de acordo com negócios que as partes estabeleceram previamente entre si.

2.4.2.2 Inclusão através das práticas entre as partes e os costumes internacionais

Nos termos do artigo nono da CISG, como dito anteriormente, as partes estão vinculadas às práticas que estabeleceram entre si (Artigo 9 (1) CISG) e aos costumes internacionais que estão inseridos no contexto da relação contratual e devem ser observados (Artigo 9 (2) CISG).

> *According to Article 9(1) CISG, the parties are bound by any usage to which they have agreed and by any practice which they have established between themselves. [...] where the parties have repeatedly agreed on express terms setting up certain ethical standards; in such a case, a justified expectation might arise that the parties will continue to proceed accordingly in the future.*

---

[83] WILSON, Simon. ***Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be Used to Prevent Child Labour?***. *Laws 525: International Commercial Contracts*, 2015, p. 12.
[84] DYSTED, Christian. ***Ethical Defects in Contracts United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. *University of Copenhagen*, 2015, p. 15.

> *Thus, although an express term is lacking, the contract may be supplemented in accordance with the previous conduct of the parties.*[85]

Nesse contexto, apenas práticas estabelecidas entre as partes importam. Sendo necessária uma frequência e duração entre essas práticas, embora não haja um número definido de quantas vezes seja necessário para se estipular que se tornou prática entre as partes. Além disso, é necessário que se crie uma expectativa justificável de que aquela prática irá se repetir no futuro. No entanto, uma prática pode ser rompida caso haja uma mudança na relação contratual original.[86]

Já no que concerne os costumes internacionais previstos no artigo nono, parágrafo segundo, é estipulado que certos costumes são aplicados mesmo sem a previsão expressa no contrato.[87]

Esse enunciado tem duas percepções: a subjetiva, que estipula que, a menos que as partes tenham acordado de outra maneira, é considerado que são aplicáveis ao contrato um costume que as partes sabiam ou deveriam saber; e a objetiva, que provê que o costume deve ser amplamente conhecido no comércio internacional e obedecidos por partes envolvidas no mesmo tipo de relação contratual.[88]

Dessa maneira, os bens podem ser considerados em desconformidade por não obedecerem a padrões éticos que foram estipulados entre as partes em negócios anteriores e, se tornaram aptos para constituírem uma prática vinculativa entre as mesmas, por sua frequência e duração em relações prévias parecidas.

Ou também, se não obedecerem a costumes internacionais que traçam padrões éticos e são observados na área do negócio, sendo estes aplicáveis somente no

---

[85] Tradução livre: "De acordo com Artigo 9, parágrafo primeiro da CISG, as partes estão vinculadas a qualquer costume que elas tenham acordado e qualquer prática que elas tenham estabelecido entre si. [...] Quando as partes repetidamente acordaram em termos expressos o uso de certos padrões éticos; nesse caso, uma expectativa justificável pode surgir de que as partes continuarão a proceder de acordo com esses padrões no futuro. Portanto, mesmo que falte um termo expresso, o contrato pode ser suplementado de acordo com a conduta prévia das partes." (LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. Ethical Values and International Sales Contracts. *In*: CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob. ***Commercial Law Challenges in the 21st Century***. *Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen*, 2007, pp. 264/265).

[86] SCHWENZER, ***Ingeborg Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)***. *Oxford University Press*, 2010, p. 186.

[87] GRAFFI, Leonardo. *Remarks on Trade Usages and Business Practices in International Sales Law*. ***Belgrade Law Review***, 2011, p. 107.

[88] *Ibidem. loc. cit.*

caso de as partes não terem expressamente regulado um costume a ser seguido [89] e não houverem uma prática estabelecida entre as partes.[90]

3 EXTENSÃO DA RESPONSABILIDADE DO VENDEDOR

Após o exame do conceito de conformidade dos bens, padrões éticos e as diversas maneiras de inclusão desses padrões no contrato, é necessário analisar a extensão da responsabilidade do vendedor em face da desconformidade dos bens, pela não obediência aos padrões éticos. Para chegar a uma conclusão da proporção da responsabilidade do vendedor, é vital verificar qual o tipo de obrigação que o vendedor assumiu na relação contratual.

Antes de tudo, é necessário pontuar que devido as diferenças nos sistemas legais e as diferenças de estrutura social e econômica dos países que participaram da negociação para a criação da CISG, algumas questões foram excluídas do escopo da Convenção, dessa forma, há algumas lacunas na CISG e que são preenchidas por outras provisões.[91]

Os *Unidroit Principles* são muito utilizados no âmbito internacional para preencher as lacunas da CISG. Os *Unidroit Principles* são princípios que buscam reafirmar regras comerciais internacionais.[92] Esses princípios podem ser utilizados por escolha das partes ou, até mesmo, diante de um conflito perante uma Câmara Arbitral e a ausência de escolha de lei aplicável, serem aplicados pelo tribunal arbitral por se tratarem de costumes comerciais internacionais.[93]

Isto posto, no presente trabalho, os *Unidroit Principles* serão utilizados como mecanismo para suprir uma lacuna no escopo da CISG, qual seja, a ausência de definição para o que consiste uma obrigação de meio e uma obrigação de resultado,

---

[89] BÉLGICA. Corte de Apelação de Antwerpen. Data da decisão: 14 abr. 2006. ***Construction Materials Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060424b1.html>. Acesso em: 10 jun. 2018.

[90] EUA. Corte Federal de Apelação (11º Circuito). Data da decisão: 12 set. 2006. ***Tantalum Carbide Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060912u1.html>. Acesso em: 10 jun. 2018.

[91] BONNEL, Michael. *The CISG and the Unidroit Principles of International Commercial Contracts: Two Complementary Instruments*. ***International Law Review of Wuhan University***, 2008-2009, p. 101.

[92] *Ibidem*, p. 103.

[93] FRANÇA. *ICC*. Data da decisão: nov. 1996. ***Rice Case – Arbitral Award 8502***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/968502i1.html>. Acesso em: 13 jun. 2018

definições estas, necessárias para se entender a extensão da responsabilidade assumida pelo vendedor.

3.1 OBRIGAÇÃO DE MEIO E OBRIGAÇÃO RESULTADO

Uma obrigação de meio consiste na vinculação da parte de fazer os seus melhores esforços para alcançar o resultado, considerando os esforços que um homem médio nas mesmas circunstâncias tomaria, no entanto, a parte não dá uma garantia de que o resultado ocorrerá daquela forma e sim, de que fará o melhor para alcançar.[94]

Essa estipulação encontra respaldo no ordenamento pátrio, segundo o qual a obrigação de meio consiste no emprego por parte do obrigado, dos seus melhores esforços para que a obrigação seja cumprida e mesmo que não consiga cumprir a obrigação, a análise será dos cuidados que ele teve para tanto.[95] Nesse mesmo sentido preceitua os *Unidroit Principles*.

> *The Principles also clarify the circumstances in which a party can escape liability if he fails to perform. They accept a distinction between two basic types of contracts. [...] One type, a party has a "duty of best efforts": he is not liable if he makes "such efforts as would be made by a reasonable person of the same kind in the same circumstances." In the other type of contract, a party is obligated "to achieve a specific result." In that case, he "is bound to achieve that result,"[but he escapes, nevertheless, if he proves force majeure, that is, if he proves "that non-performance was due to an impediment beyond its control and that it could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract or to have avoided or overcome it or its consequences*."[96]

---

[94] *UNIDROIT PRINCIPLES*. ***Article 5.1.4***. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>. Acesso em 13 jun. 2018.

[95] CHAVES, Cristiano; ROSENVALD, Nelson. **Curso de Direito Civil: Obrigações**. São Paulo: Atlas, 2014, p. 291.

[96] Tradução livre: “Os princípios também esclarecem as circunstâncias na qual a parte pode escapar da responsabilidade caso ela falhe em cumprir a obrigação. É aceita a distinção entre dois tipos de contrato. [...] Um tipo, a parte tem uma “obrigação de melhores esforços: ela não é responsável se ela faz “os esforços que um homem médio do mesmo tipo, nas mesmas circunstâncias faria”. No outro tipo de contrato, a parte é obrigada a “alcançar um resultado específico”. Mas ele escapa da responsabilidade, mesmo assim, se provar *force majeure*, isto é, se provar “que a não performance foi devido um impedimento fora do seu controle e isso não poderia haver razoável expectativa de ter levado o impedimento em consideração ao tempo da conclusão do contrato ou de ter impedido esse acontecimento ou as suas consequências. ” (GORDLEY, James. ***An American Perspective on the Unidroit Principles***. Pace Law, 1996, p. 24. Disponível em: < https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gordley2.html>. Acesso em: 13 jun. 2018).

Sendo assim, entende-se que a obrigação de resultado traz um maior risco para parte que assume, pois, a análise não será das condutas que a parte tomou para chegar ao resultado e sim, o resultado em si.[97] Portanto, o obrigado assume toda a responsabilidade pelo não cumprimento da obrigação.[98]

Dessa forma, pode-se chegar à conclusão de qual a natureza assumida pelas partes através da linguagem contratual, ou, por conta da negociação das partes e suas declarações e condutas. No entanto, os *Unidroit Principles* estabelecem critérios a serem observados quando há dúvida de qual a natureza da obrigação assumida. Sendo essa definição de extrema relevância tendo em vista que a análise de desconformidade dos bens partirá do exame da extensão da obrigação assumida.

3.2 A DEFINIÇÃO DA NATUREZA DA OBRIGAÇÃO

Os critérios para a definição da natureza da obrigação são preceituados no artigo 5.1.5 dos *Unidroit Principles*. Os critérios para estabelecer qual o tipo de obrigação, de acordo com a *Unidroit* são: a natureza da obrigação expressa no contrato; preço ou outros termos do contrato; nível de risco na performance da obrigação e; influência da parte obrigada sobre a performance da obrigação.[99] Cada um desses critérios será melhor explanado abaixo.

Como previamente dito, o primeiro critério estabelecido pela *Unidroit* para definir a natureza da obrigação, é o de qual a natureza da obrigação expressa no contrato. Esse critério é melhor explicado através da exemplificação:

> *A, a contractor, agrees to build storage facilities for B, who is most keen that the work be finished in an unusually short time. If A undertakes that "the work will be completed before 31 December", it assumes an obligation to achieve the specific result of meeting that deadline. If it merely undertakes "to try to complete the work before 31 December", its obligation involves a duty of best efforts to attempt to meet the deadline, but no guarantee that it will definitely be met.* [100]

---

[97] *UNIDROIT PRINCIPLES*. ***Article 5.1.4***. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>. Acesso em 13 jun. 2018.

[98] CHAVES, Cristiano; ROSENVALD, Nelson. *op. cit.* p. 291.

[99] *Idem*. ***Article 5.1.5***. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>. Acesso em 13 jun. 2018.

[100] Tradução livre: "A, um contratante, concorda em construir instalações de armazenamento para B, que está mais interessado que a construção seja terminada em um prazo incomumente curto. Se A

Nesse caso, está expressamente claro qual a obrigação que a parte assumiu, entretanto, nem sempre as partes estabelecem de forma tão clara no contrato qual a natureza da obrigação ou, estabelecem mas na hora de interpretar os termos usados, as partes podem partir de uma perspectiva diferente, considerando a forma como foi disposta no contrato e chegam à conclusões diferentes. Nessas hipóteses, é possível determinar a natureza da obrigação através dos outros critérios previstos na *Unidroit*.

Outro critério para estabelecer a natureza da obrigação, é o preço previsto contratualmente, ou outros termos. Um preço elevado de forma incomum ou outro tipo de obrigação recíproca não pecuniária pode indicar uma obrigação de alcançar um resultado específico, em casos em que normalmente apenas uma obrigação de melhores esforços seria assumida.[101]

Cláusulas que interligam o pagamento do preço ao sucesso da operação, cláusulas penais aplicáveis caso o resultado não seja atingido, e cláusulas de *hardship* que permitam que o contrato seja adaptado se as circunstâncias tornarem a obrigação assumida inicialmente muito difícil de ser alcançada, são outros exemplos de termos contratuais que podem ajudar a determinar qual a natureza da obrigação.[102]

Dessa forma, diante do caso concreto é que é possível fazer uma averiguação se o preço determinado contratualmente é elevado e, por conta dessa elevação a parte a assumiu uma obrigação de resultado, devendo essa análise ser baseada levando em conta o mercado em que as partes estão inseridas.

No contexto dos padrões éticos, geralmente as partes estão dispostas a pagar mais por bens que foram produzidos eticamente[103], no entanto, caso haja um preço elevado do produto, além do normal para o mercado de bens produzidos eticamente,

---

se compromete que "o trabalho estará completo antes do dia 31 de dezembro", ele assume uma obrigação de resultado específico de entregar naquele prazo final estabelecido. Se ele simplesmente se compromete por "tentar completar o trabalho antes de 31 de dezembro", é uma obrigação que envolve uma obrigação de melhores esforços para tentar cumprir com o prazo, mas não garante que esse prazo será realmente cumprido." (*UNIDROIT PRINCIPLES*. ***Article 5.1.5***. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>. Acesso em 13 jun. 2018.).

[101] *Ibidem. loc. cit.*

[102] *Ibidem. loc. cit*.

[103] DYSTED, Christian. ***Ethical Defects in Contracts United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. *University of Copenhagen*, 2015, p. 27.

é possível que por conta desse preço elevado, seja considerado que a parte obrigada assumiu uma obrigação de resultado, analisando todo o contexto fático.[104]

Outra maneira de analisar qual o tipo de obrigação assumida é vendo qual o nível de risco que a parte assumiu contratualmente. Quando a obrigação da parte envolve um grande risco, geralmente é esperado que a parte não tenha a intenção de assumir uma obrigação de resultado. Uma conclusão oposta, pode ser tomada caso o resultado desejado possa ser obtido sem nenhuma grande dificuldade.[105]

Nesse sentido, é necessário observar na relação concreta qual a obrigação que foi imposta e o nível de risco que a parte estará assumindo para executar essa obrigação, podendo inferir dessa maneira se é uma obrigação de meio ou de resultado.

Por último, os *Unidroit Principles* estabelecem que para determinar a natureza da obrigação é preciso levar em conta o nível de influência que o obrigado tem em relação a performance da obrigação, pois, em algumas situações uma parte pode ter um grande nível de influência na performance da outra parte.[106]

> *A is prepared to provide B with the technical assistance necessary to apply a newly discovered chemical process, and it is agreed that B will send some of its engineers to attend training sessions organised by A. A cannot promise that the new process will be mastered by the other party, since that result depends in part on B's effectively sending its engineers to the training sessions, on those engineers' competence and on their attentiveness at the sessions*.[107]

No caso de por exemplo, uma das partes ser membro do UN GLOBAL COMPACT, e o outro não ser, pode ser considerado que a parte que é membro possui um conhecimento maior dos padrões éticos a serem seguidos e dessa forma possuir uma grande influência no cumprimento da obrigação da outra parte, não podendo ser essa uma obrigação de resultado, tendo em vista que a outra parte teria mais

---

[104] *UNIDROIT PRINCIPLES*. ***Article 5.1.5***. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>. Acesso em 13 jun. 2018.
[105] *Ibidem*. *loc. cit.*
[106] *Ibidem. loc. cit.*
[107] Tradução livre: "A está preparado para providenciar para B assistência técnica necessária para aplicar um novo processo químico recente descoberto e, é acordado que B irá enviar alguns dos seus engenheiros para comparecer a sessões de treinamento que serão organizados por A. A não pode prometer que o novo processo vai ser dominado pela outra parte, já que o resultado depende de B efetivamente enviar os engenheiros para as sessões de treinamento, da competência desses engenheiros e da atenção deles nas sessões de treinamento." *(Ibidem. loc. cit*).

conhecimento e portanto, mais influência sobre como a obrigação deveria ser realizada.[108]

Para estabelecer de fato qual a obrigação assumida, deve-se analisar o caso concreto e suas peculiaridades. A depender de qual a obrigação assumida, o não cumprimento dessa obrigação levará a consequências diferentes.

No caso de uma obrigação de resultado, o contratante só precisa demonstrar que o resultado previsto contratualmente não foi alcançado, nesse caso o contratado vai ser responsabilizado por quebra contratual, com exceção dos casos onde o contratado consiga provar que a obrigação não foi cumprida por causa de *force majeure*.[109]

O conceito de *force majeure* diz respeito a eventos ou ocorrências, que nenhuma das partes contratantes é responsável e, que impediu ou tornou permanentemente impossível a performance do que foi disposto contratualmente.[110]

Dessa forma, caso no contrato haja uma garantia de cumprimento da obrigação, ou seja, uma obrigação de resultado as consequências pelo descumprimento são severas. Já nas obrigações de meio é diferente.

Quando a parte possui uma obrigação de meio, é necessário que se faça uma análise se a parte que descumpriu com a obrigação, utilizou os esforços que um homem médio do mesmo tipo que o contratado, em circunstâncias similares teria utilizado. Isso significa que será mais esperado de uma empresa que seja altamente qualificada e tenha sido escolhida por seu alto nível de performance do que de uma empresa menos sofisticada.[111]

Dessa maneira, para que haja a análise se houve a utilização dos melhores esforços, é preciso verificar a situação concreta e a forma como a obrigação foi

---

[108] *UNIDROIT PRINCIPLES*. ***Article 5.1.5***. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>. Acesso em 25 jun. 2018.

[109] BIRD & BIRD. ***Liability outsourcer under obligation de resultat***. 2006. Disponível em: < https://www.twobirds.com/en/news/articles/2006/liability-outsourcer-under-obligation-de-resultat>. Acesso em: 25 jun. 2018.

[110] KATSIVELA, Marel. *Contracts: Force Majeure Concept or Force Majeure Clauses?.* ***Uniform Law Review***, 2007, p. 102.

[111] *UNIDROIT PRINCIPLES*. ***Article 5.1.4***. <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>. Acesso em: 01 jul. 2018.

disposta no contrato, já que que juridicamente o conceito de melhores esforços não é consistentemente definido.[112]

Seguindo este mesmo norte, a Corte de Apelação dos Estados Unidos no caso *Perma Research and Development v. Singer Co.*, entendeu que o conceito de "melhores esforços" é auferido necessariamente das circunstâncias na situação concreta.[113] Dessa forma, as partes devem estipular contratualmente alguns requisitos para tornar a verificação de cumprimento mais fácil.

> *Parties should try to avoid ambiguity in contracts, and seek to use quantifiable and measurable obligations where possible. In a number of cases, an objective measure such as a maximum time period, a minimum required spend, a minimum number of generated leads or orders, or a minimum service level may make it easier for both parties to determine whether a party has minimally satisfied a performance obligation. Ask the other party what they would consider an acceptable result from the required efforts, and consider making that the contractual measure of minimum acceptable performance.*[114]

Sendo assim, as partes podem estabelecer contratualmente parâmetros mínimos para auferir o cumprimento com os deveres de realizar os melhores esforços e assim, analisar se houve o cumprimento da obrigação de meio. Dessa forma, ficam estabelecidos critérios mais objetivos para analisar se a parte agiu em conformidade com a diligência necessária.

No caso de quebra contratual, o contratante terá direito aos mecanismos dispostos na CISG para as hipóteses de descumprimento contratual, a depender do tipo de violação e a sua extensão, sendo este tema abordado em tópico específico mais a frente. Além disso, faz-se necessário analisar também a repercussão da violação contratual por meio da cadeia de suprimento do vendedor e como isso afeta a responsabilidade do vendedor perante o comprador.

---

[112] PARK, Rob. *Putting the "Best" in Best Efforts.* ***Law Review Chicago***, 2006, p. 705.

[113] EUA. Corte de Apelação (2º Circuito). Data da decisão: 01 jul. 1976. ***Perma Research and Development v. Singer Co****.* Disponível em: <https://casetext.com/case/perma-research-and-development-v-singer-co>. Acesso em: 01 jul. 2018.

[114]Tradução livre: "As partes devem tentar evitar ambiguidade nos contratos e, procurar usar obrigações quantificáveis e mensuráveis quando for possível. Em certos casos, uma medida objetiva como o período máximo, um gasto mínimo necessário, um número mínimo de pedidos gerados ou, um nível mínimo do serviço pode facilitar para ambas as partes, se a parte minimamente satisfez a performance da obrigação. Uma boa forma é perguntar a outra parte o que ela considera um resultado aceitável decorrente dos melhores esforços e fazer disso uma medida contratual de qual é o nível de performance aceitável." (LAMBERT, Eric. ***Best Efforts, Commercially Reasonable Efforts, and Good Faith Efforts: How They Differ and How to Use Them Effectively***. 2018. Disponível em: < https://www.linkedin.com/pulse/best-efforts-commercially-reasonable-good-faith-how-differ-lambert/>. Acesso em 01 jul. 2018).

3.3 PROBLEMA NA CADEIA DE SUPRIMENTO

A incorporação de padrões éticos nos Códigos de Conduta da empresa e no contrato são um avanço em relação a inclusão de práticas eticamente aprováveis nas relações, no entanto, não adianta toda essa estipulação se ela não for vinculante para toda a cadeia de suprimento.[115]

> *Supply chain sustainability is the management of environmental, social and economic impacts and the encouragement of good governance practices, throughout the lifecycles of goods and services. The objective of supply chain sustainability is to create, protect and grow long-term environmental, social and economic value for all stakeholders involved in bringing products and services to market*.[116]

A cadeia de suprimento pode ser mais simples ou mais complexa a depender da extensão da empresa e do tipo de negócio exercido:

CONTRATADO (VENDEDOR) ⟷ CONTRATANTE (COMPRADOR)

FORNECEDOR ⟷ CONTRATADO (VENDEDOR) ⟷ CONTRATANTE (COMPRADOR)

FORNECEDOR ⟷ FORNECEDOR ⟷ CONTRATADO ⟷ CONTRATANTE DO FORNECEDOR

A cadeia de suprimento acima é uma das situações possíveis no dia a dia comercial, no entanto, existem casos muito mais complexos com muito mais partes envolvidas.[117]

A situação da implantação dos padrões éticos na cadeia de suprimento pode acarretar em um grande problema, pois, o comprador pode exigir do vendedor o

---

[115] MITKIDIS, Katerina. *Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements.* ***Nordic Journal of Commercial Law***, 2014, p. 19.

[116] Tradução livre: "A sustentabilidade na cadeia de suprimento é a gestão dos impactos ambientais, sociais e econômicos e o encorajamento a práticas de boa governança durante todos os ciclos dos bens e serviços. O objetivo da sustentabilidade na cadeia de suprimento é criar, proteger e aumentar valores ambientais, sociais e econômicos a longo termo para todas as partes envolvidas em trazer produtos e serviços ao mercado." (*UNITED NATIONS GLOBAL COMPACT.* ***Supply Chain Sustainability – A Practical Guide for Continous Improvement***. *UN Global Compact*, 2015, p. 5. Disponivel em: <https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/supply_chain/SupplyChainRep_spread.pdf>. Acesso em 09 jul. 2018).

[117] HAUTALA, HERIINA. ***Decreasing work caused by supplier related non-conformities: Case KONE Industrial Ltd***. *Laurea University of Applied Sciences*, 2010, p. 10. Disponível em: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/16812/Thesis_Henriina_Hautala.pdf?sequence=1>. Acesso em 09 jul. 108.

cumprimento com os parâmetros éticos estabelecidos, mas, encontrar dificuldades para observar se houve o implemento desses padrões pela cadeia de suprimento do vendedor, na qual o comprador não tem uma relação contratual direta.[118]

No caso das relações comerciais internacionais é ainda mais complexo, pois, muitas empresas possuem um sistema de cadeia de suprimento complexo e globalizado, começando com a extração da matéria-prima, por exemplo, e terminando com a entrega do produto final, tornando muito difícil a análise dos padrões éticos em todos os estágios da produção.[119]

Dessa forma, o que acontece é o comprador dos bens acreditar que o vendedor irá requerer dos seus fornecedores o cumprimento de padrões éticos, requisitando que o devido cuidado seja tomado. Apesar disso, os compradores continuarão numa situação em que poderão cobrar do vendedor a devida diligência, mas não serão capazes de cobrar isso diretamente de toda cadeia de suprimento.[120]

No entanto, existem métodos que podem ser utilizados para buscar analisar se os parâmetros estabelecidos estão sendo cumpridos. O *UN Global Compact* traz algumas maneiras para as empresas analisarem se os padrões éticos estão sendo cumpridos por toda a cadeia de fornecimento.

> *Companies need to have a means of verifying sustainability claims linked to their products, and traceability systems can help business follow through on attributes connected to their products. Traceability in particular provides a tool to monitor products and materials as they travel through the supply chain in order to ensure that responsible social and environmental practices are used at every step. Verifying the claims they make about these materials through mechanisms like third-party audits has been an important issue for stakeholder relations. Traceability systems can help companies fulfill their sustainability promises by providing a means of assuring sustainability and by generating data that can be shared with stakeholders*.[121]

---

[118] CAFAGGI, Fabrizio. ***Enforcement of Transnational Regulation: Ensuring Compliance in a Global World***. *Private Regulation Series*, 2012, p. 6.

[119] WILSON, Simon. ***Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be Used to Prevent Child Labour?***. *Laws 525: International Commercial Contracts*, 2015, p. 40.

[120] MITKIDIS, Katerina. *Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements.* ***Nordic Journal of Commercial Law***, 2014, p. 19.

[121] Tradução livre: “As empresas precisam ter meios de verificar os padrões sustentáveis relacionados aos seus produtos e, os sistemas de rastreabilidade podem ajudar as empresas acompanharem os atributos relacionados aos seus produtos. A rastreabilidade, particularmente, provê uma ferramenta para monitorar os produtos e materiais enquanto eles passam pela cadeia de suprimento com o objetivo de garantir que a responsabilidade social e práticas de acordo com os parâmetros ambientais sejam utilizados em cada etapa. Verificar as reivindicações que eles fazem desses produtos através de mecanismos como auditorias realizadas por terceiros, tem sido uma questão importante para a relação das partes interessadas. Os sistemas de rastreabilidade podem ajudar as empresas preencherem as suas provisões de agirem de acordo com práticas sustentáveis através do provimento de meios para assegurar a sustentabilidade e gerando dados que podem ser

Sendo assim, uma das formas utilizadas por empresas que possui uma cadeia de suprimento e buscam garantir o cumprimento dos padrões éticos em todas as etapas de produção, é a utilização de auditorias especializadas que são executadas por terceiros. No entanto, em caso de quebra contratual por alguém da cadeia de suprimento, é necessário analisar se o vendedor é responsabilizado por tal violação contratual perante o comprador.

3.3.1 Supervisão da Cadeia de Suprimento

Como dito acima, durante a produção dos bens, caso haja uma cadeia de fornecimento, o cumprimento dos padrões éticos que estiverem inseridos na relação contratual se torna mais complexa, pois, a depender da situação, a cadeia de fornecimento é bem ampla, envolvendo várias empresas e, tornando mais complicada a fiscalização de todas as etapas de produção.

Dessa forma, a parte que se obrigou a cumprir os padrões, deve tomar certos cuidados com relação a toda produção dos bens, buscando supervisionar os seus fornecedores. Sendo assim, as empresas adotam diversas formas de se proteger, através de supervisões.

> *In order to protect themselves when engaged in cross-border activities that are not covered by state-based hard regulation and enforcement, companies employ various tools to control potential social, economic and legal risks in a manner that fits with both their business strategies and public expectations. Most common CSR tools include an articulation of corporate CSR statements, adopting suppliers' codes of conduct, participation in voluntary CSR initiatives and CSR reporting*.[122]

---

compartilhados com as partes interessadas. (*UNITED NATIONS GLOBAL COMPACT.* ***A Guide to Traceability – A Practical Approach to Advance Sustainability in Global Supply Chains***. *UN Global Compact*, 2014, p. 21. Disponível em: <https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/supply_chain/Traceability/Guide_to_Traceability.pdf>. Acesso em: 09 jul. 2018).

[122] Tradução livre: "Com o objetivo de se proteger em atividades que atravessam a fronteira e não estão cobertas por regulações e imposições estatais, as empresas utilizam ferramentas para controlar potenciais riscos sociais, econômicos e legais de uma forma que fique de acordo com suas estratégias empresariais e as expectativas públicas. As ferramentas de RSC incluem uma articulação de provisões corporativas de RSC, adotando códigos de condutas para os fornecedores, participação em iniciativas de RSC voluntárias e relatórios." (MITKIDIS, Katerina. *Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements.* ***Nordic Journal of Commercial Law***, 2014, p. 4).

Portanto, uma das grandes maneiras de supervisionar a cadeia de suprimento é, implementar provisões de Responsabilidade Social Corporativa (RSC), que já foram anteriormente explicadas, e cobrar o seu cumprimento, através de relatórios, auditorias e inclusão em iniciativas privadas que dizem respeito a práticas eticamente corretas.

Nesse sentido, são criadas várias formas para a verificação do cumprimento com os padrões éticos, pois, empresas que não cumprem essas provisões correm o risco de sofrerem danos à reputação, podendo levar a perdas financeiras e uma redução dos seus produtos no mercado.[123]

Um exemplo de empresa que sofreu responsabilização por quebra de cumprimento com parâmetros éticos, que dizem respeito a normas públicas trabalhistas e de direitos humanos em geral, foi a Zara Brasil, pois, foram encontradas nas suas cadeias de produção pessoas trabalhando em condições análogas a de escravos, sendo entendido que não é possível isentar a loja de culpa e acreditar que a empresa não sabia o que estava ocorrendo.[124]

Posto isto, é entendido que a desatenção, tanto intencional quanto a negligente, do descumprimento de padrões éticos na cadeia de produção pode levar a suposição de que a empresa é complacente com esse tipo de conduta, causando danos à imagem da empresa.[125]

Outra empresa que foi abalada por escândalos por quebra de padrões éticos, tal qual, o uso de trabalho infantil, foi a *Apple Inc*. Em 2011 foram encontradas pessoas em situações de trabalho de inumanas, após o vazamento da notícia para a mídia, a Apple requereu o fortalecimento das auditorias na sua cadeia de produção.[126]

Dessa maneira, é possível perceber que a quebra de padrões éticos pode ensejar em diversas repercussões para as empresas, tanto no que diz aos aspectos econômicos, quanto aos ligados a reputação. Sendo que em muitos casos, existem empresas que tem como slogan a sustentabilidade, sendo que muitos dos clientes

---

[123] CAMPBELL, Tom; MCBARNET, Doreen; VOICULESCU, Aurora. ***The New Corporate Accountability: Corporate Social Responsibility and the Law***. *Cambrige University Press*, 2009, p. 54.

[124] O GLOBO ECONOMIA. **Justiça decide que Zara é responsável por trabalho escravo flagrado em 2011**. Notícia: 14 nov. 2017. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/justica-decide-que-zara-responsavel-por-trabalho-escravo-flagrado-em-2011-22070129>. Acesso em: 15 ago. 2018.

[125] MITKIDIS, Katerina. *Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements.* ***Nordic Journal of Commercial Law***, 2014, p. 4

[126] *Ibidem. loc. cit.*

dessas empresas além de adquirirem os produtos, adotam toda a política de sustentabilidade pela empresa.[127]

Portanto, a violação dos padrões éticos pode tomar grandes proporções e levar à grandes prejuízos. Dessa forma, é necessário que as partes possuam métodos para fiscalizar toda a sua cadeia de produção, a fim de evitar futuros problemas e até mesmo prejuízos.

Existem diversas formas de reforçar a supervisão na cadeia de produção. A título exemplificativo, o presente trabalho irá explanar o uso da *ISO 14001*[128] como forma de controle da cadeia de suprimento pelas empresas, ao implementar diretrizes que diz respeito a sustentabilidade.

> A norma *ISO 14001* é uma ferramenta criada para auxiliar empresas a identificar, priorizar e gerenciar seus riscos ambientais como parte de suas práticas usuais. A norma faz com que a empresa dê uma maior atenção às questões mais relevantes de seu negócio. A *ISO 14001* exige que as empresas se comprometam com a prevenção da poluição e com melhorias contínuas, como parte do ciclo normal de gestão empresarial. A norma é baseada no ciclo PDCA do inglês "*plan-do-check-act*" - planejar, fazer, checar e agir - e utiliza terminologia e linguagem de gestão conhecida.[129]

Sendo assim, para que a empresa possa obter um certificado de que obedece às normas *ISO 14001*, seis passos devem ser cumpridos. Sendo estes demonstrados ilustrativamente abaixo:[130]

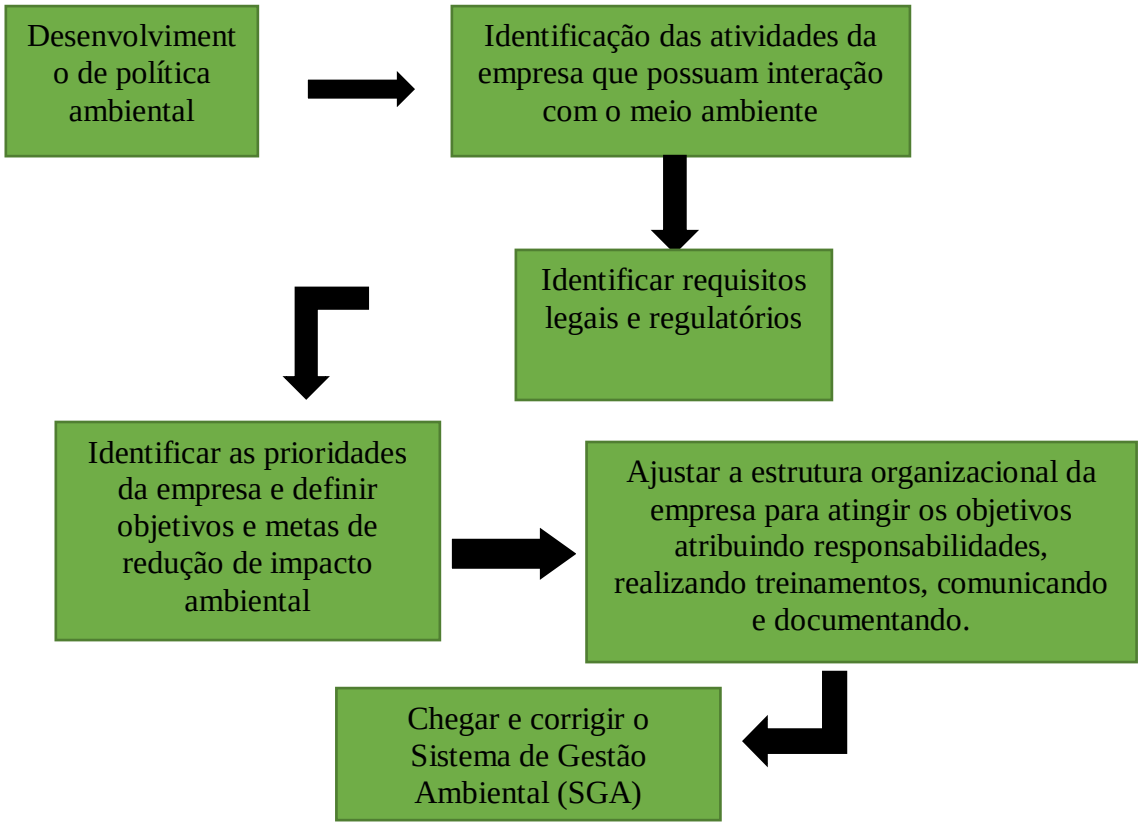
---

[127] RAMBERG, Christina. *Emotional Non-Conformity in the International Sale of Goods, Particularly in Relation to CSR-Policies and Codes of Conduct. In: SCHWENZER, Ingeborg; SPAGNOLO, Lisa.* ***Boundaries and Intersections: 5th Annual MAA Schlechtriem CISG Conference****. Eleven International Publishing*, 2014, p. 86.

[128] FIESP. ***ISO 14001*:2015 – Saiba o que muda na nova versão da norma**. Departamento do Meio Ambiente, 2015, p. 4. Disponível em: http://www.youblisher.com/p/1201229-FIESP-DEPARTAMENTO-DE-MEIO-AMBIENTE/>. Acesso em: 16 ago. 2018.

[129] LLOYD'S *REGISTER*. ***ISO 14001*** **Sistemas de Gestão Ambiental**. Disponível em: < http://www.lrqa.com.br/Certificacao/ISO-14001-meio-ambiente/>. Acesso em: 15 ago. 2018.

[130] RIEKSTI, Ana. **ISO 14001 e a sustentabilidade. A eficácia do instrumento no alcance do desenvolvimento sustentável**. Disponível em: <https://www.usp.br/mudarfuturo/cms/?p=212>. Acesso em: 16 ago. 2018.



Posto isto, a implementação da *ISO 14001* serve para ajudar as empresas a seguirem padrões éticos no que dizem respeito a sustentabilidade, buscando a redução de gases poluentes, do consumo de energia elétrica, dentre outros e, como consequência obter ganhos econômicos, como por exemplo, a redução de custos. Dessa forma, empresas que tem relações internacionais buscam obter essa certificação, pois demonstra um melhor esforço de melhoria. [131]

Nesse sentido, fazendo um paralelo com todo o contexto já apresentado no presente trabalho, a contratação de uma empresa de auditoria que obedece os certames da *ISO 14001*, por parte do vendedor, para auditar a cadeia de produção, quando este possuir uma obrigação de meio, pode ser considerada uma prova de que o vendedor utilizou dos seus melhores esforços para cumprir com os padrões éticos estabelecidos, podendo ser isento de responsabilidade caso seja descoberto posteriormente o descumprimento dos padrões éticos em alguma etapa de produção.

---

[131] RIEKSTI, Ana. **ISO 14001 e a sustentabilidade. A eficácia do instrumento no alcance do desenvolvimento sustentável**. Disponível em: <https://www.usp.br/mudarfuturo/cms/?p=212>. Acesso em: 16 ago. 2018.

3.3.2 Responsabilidade do Vendedor

De acordo com a CISG, o vendedor é estritamente responsável pela conformidade dos bens que entrega.[132] Portanto, se há uma quebra com os padrões éticos estabelecidos os bens não estarão em conformidade.

Considerando a hipótese de haver um defeito físico nos bens, produzidos pela cadeia de produção do vendedor e, o bem perder sua utilidade por conta desse defeito, o vendedor não poderia alegar que estava em conformidade com o contrato apenas pelo fato do defeito ter sido por culpa da sua cadeia de produção.[133]

Similarmente, no caso de defeitos que não sejam físicos, tais como a produção dos bens de uma forma que não esteja de acordo com os parâmetros éticos inseridos na relação contratual, levará a desconformidade dos bens e da mesma forma surgirão direitos e ações para o comprador.[134]

Obviamente, a depender do que está estipulado no contrato, outros aspectos terão que ser observados. Tais como, a natureza da obrigação assumida pelo vendedor, sendo que se for uma obrigação de resultado ele assumiu totalmente a responsabilidade e, se for uma obrigação de meio, será necessária uma análise para avaliar se o vendedor utilizou dos melhores esforços para cumprir com sua obrigação, caso tenha, pode ser isento de responsabilidade.

Sendo o vendedor responsável pela desconformidade existente até o momento em que o bem é entregue ao comprador mesmo que o a desconformidade se torne aparente apenas depois.[135] Que é o que ocorre, muitas vezes, quando há o descumprimento com os padrões éticos, tendo em vista que são defeitos que não são perceptíveis fisicamente.

---

[132] SCHWENZER, Ingeborg. ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of the Goods (CISG)***. *Oxford University Press*, 2010, 3ª ed, pp. 1065/1066.
[133] WILSON, Simon. ***Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be Used to Prevent Child Labour?***. *Laws 525: International Commercial Contracts*, 2015, p. 9.
[134] *Ibidem. loc. cit.*
[135] FRANÇA. Corte de Apelação de Paris. Data da decisão: 25 fev. 2005. ***Computer Motherboards Case***. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050225f1.html> . Acesso em: 16 ago. 2018.

Portanto, o art. 36 da CISG que é o que trata da responsabilidade do vendedor pela desconformidade dos bens,[136] em seu primeiro parágrafo protege o comprador nos casos de defeitos que só aparecem posteriormente, inclusive em caso de desconformidade com os requisitos do Artigo 35 (2) (a) da CISG que trata da adequação dos bens para o uso para o qual mercadorias do mesmo tipo normalmente se destinam.[137]

Uma questão que é suscitada a respeito da responsabilidade por desconformidade, é de quem tem o ônus de provar a mesma. Se o vendedor é que tem que provar que os bens estavam em conformidade ou, se o comprador que tem que provar que estavam em desconformidade quando foram entregues. Como a CISG não regula o ônus de prova, essa questão deve ser regulada por regras de direito internacional privado.[138]

Nesse sentido, a solução adotada no âmbito internacional é de acordo com o princípio, *actori incumbit probatio*.[139] Dessa forma acaba o comprador ficando incumbido de comprovar que os bens estavam em desconformidade com o que foi estabelecido no contrato.[140]

> *The question whether the buyer has the burden of proving that the goods were already defective when their risk passed, to him, must be resolved in accordance with the generally acknowledged principle of international trade practice that requires the complaining party to prove that the other party has not properly performed his obligations Accordingly, if the buyer assumes that the defects of the goods amount to a breach of contract by the seller, he has to give evidence of the fact involving such a breach; i.e., that the goods did not conform with the contract at the time of the passage of the risk. However, when the lack of conformity affects the nature or the structure of the goods it is self-evident that the defect was already inherent at the moment of their delivery*.[141]

---

[136] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

[137] HONNOLD, John. O. ***Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention***. *Kluwer Law* International, 1999, p. 266.

[138] BOLLÉE, Sylvain. *The Theory of Risks in the 1980 Vienna Sale of Goods Convention.* ***Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods***, 1999, p. 279.

[139] Em português, “ao autor cabe o ônus da prova”.

[140] *Ibidem. loc. cit.*

[141] Tradução livre: “ A questão de se o comprador tinha o ônus de provar se os bens já estavam defeituosos quando o risco passou para ele, deve ser resolvido de acordo com o amplamente conhecido princípio comercial internacional que, requer que a parte que está alegando a desconformidade prove que a outra parte não cumpriu apropriadamente as suas obrigações. Nesse sentido, se o comprador entende que os defeitos dos bens consistem em uma quebra contratual por parte do vendedor, ele tem que provar os fatos que envolvem essa violação; isto é, que os bens não estavam em conformidade com o contrato no momento em que o risco foi passado. No entanto, quando a desconformidade afeta a natureza ou a estrutura dos bens, é evidente que o defeito já era

Sendo assim, pode-se concluir que quando se tratar de uma relação contratual que deve ser pautada pelo cumprimento dos padrões éticos e houver uma violação dos mesmos, como por exemplo, um produto que foi fabricado usando uma matéria-prima que não foi produzida sustentavelmente, há uma clara quebra contratual e essa desconformidade é inerente ao bem, sendo portanto, uma clara violação contratual que ocorreu antes da entrega dos bens para o comprador, tornando mais fácil a sua prova.

3.4 VIOLAÇÃO DO CONTRATO

Como já foi previamente demonstrado, o art. 35 da CISG estabelece os pré-requisitos para a análise de conformidade ou não dos bens.[142] No presente trabalho, a análise de conformidade se dá primordialmente no que diz respeito a qualidade dos bens, de acordo com a verificação do cumprimento dos padrões éticos inseridos na relação contratual.

Nessa perspectiva, para analisar se uma violação contratual é fundamental ou não[143] (conceito que será melhor explicado mais a frente), no que diz respeito a análise sob o ponto de vista da qualidade, é necessário observar se o bem pode ser usado de acordo com o propósito que o comprador havia estabelecido.[144]

> Para elucidar, admita-se, em primeiro lugar, que uma mercadoria atinge sua finalidade se for adequada ao uso para o qual normalmente esse tipo de produto se destina – artigo 35 (2) – por exemplo: a revenda. Suponha-se, em seguida, que o revendedor se torne incapaz de revender a dita mercadoria por ter sido descoberto e amplamente divulgado que a mesma fez parte de uma cadeia de abastecimento empregadora de trabalho análogo à escravidão e que os consumidores passaram a se recusar a comprá-la. Está-se diante de uma transmudação da natureza da mercadoria adequada, conforme e útil (apta, na situação hipotética suscitada, à revenda), para uma mercadoria imprópria para seu uso original (inviabilidade econômica na revenda), enquadrando-se, sob essa perspectiva, como uma mercadoria não conforme segundo a previsão legal do artigo 35(2)(a) da CISG. Ressalte-se que, ao considerar somente o uso material da mercadoria, tecnicamente o bem ainda se encontraria apto a

---

inerente no momento da entrega." (BONNEL, Michael. *Article 9. In*: BIANCA, Cesare; BONNEL, Michael. ***Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law****, Giuffrè: Milan*, 1987, p. 113).

[142] LEISINGER, Benjamin. ***Fundamental Breach Considering Non Conformity of the Goods.*** *Sellier European Law Publishers*, 2007, p. 123.

[143] Em inglês: "*Fundamental breach of the contract"*.

[144] LEISINGER, Benjamin. *op. cit.* p. 130.

> atingir sua finalidade, desde que revendido a um preço muito abaixo de seu valor de mercado. Mas ainda assim, neste caso, o bem torna-se impróprio pelo efeito de redução substancial de seu valor decorrente da violação de direitos humanos repugnada socialmente pelo público consumidor.[145]

No caso de violação do contrato, é importante saber a distinção entre uma violação essencial ou não, pois, a depender do tipo de quebra contratual, os direitos e ações do comprador para resolver essa violação são diferentes.[146]

> *Article 25 is a key article because the remedies of the buyer and seller under CISG turn on the character of the breach involved. Generally speaking, if the breach is fundamental the aggrieved party is entitled to avoid the contract; if it is not, he is remitted to a claim in damages although in appropriate circumstances he may also be entitled to seek an order for specific performance*.[147]

Os direitos e ações do comprador serão abordados em tópico específico, sendo que ao tratar dos mesmos, o presente trabalho traçará um paralelo entre os meios de solução para hipóteses de violação contratual que estão dispostos na Convenção, com os métodos de solução previstos no ordenamento pátrio.

> O art. 25 da CISG define o que se entende por descumprimento fundamental, conceito autônomo e pressuposto para utilização, em princípio, do direito formativo extintivo resolutório. Ali, conforme aponta Ulrich SCHROETER, não se define qualquer remédio contratual, encontrando-se, antes, a elucidação de pré-requisitos para a utilização das consequências dispostas em outros dispositivos da Convenção. Dito de outra forma, o descumprimento contratual é submetido a uma primeira análise (quanto à sua fundamentalidade) para, somente após perquirir-se a viabilidade de utilização dos remédios adotados pela CISG. [...] A sistemática, no entanto, não se resume apenas a estes dois momentos – de avaliação da gravidade da falta e da aplicação das regras do direito resolutório – pois, ainda, e em um terceiro estágio, cabe verificar as consequências aplicáveis à resolução contratual, em especial no que toca à reparação de danos.[148]

Diante dessa acepção, resta comprovado que existem dois tipos de violações contratuais de acordo com o entendimento previsto na Convenção e, a solução para

---

[145] NASCIMENTO, Laura. Comércio Internacional e Direitos Humanos: A CISG como ferramenta de proteção**. Revista DIPLOMATIZE**, 4ª ed., Volume III, 2017. Disponível em: < http://www.revista.portalanet.com/artigo/comercio-internacional-e-direitos-humanos-a-cisg-como-ferramenta-de-protecao/>. Acesso em: 16 ago. 2018.

[146] LORENZ, Alexander. ***Fundamental Breach Under the CISG***. Pace, 1998, p. 01.

[147] ZIEGEL, Jacob. ***Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. 1981. Disponível em: https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/articles/english2.html>. Acesso em: 16 ago. 2018.

[148] STEINER, Renata. **Resolução do contrato e reparação de danos na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda de Mercadorias (CISG)**. CISG-Brasil, 2014. pp. 06/07.

tipo de conflito será determinada em face qual é o tipo de violação no caso concreto, se é uma violação essencial ou não dos termos contratuais.

3.4.1 Violação de obrigação não essencial do contrato

Como já dito, as violações contratuais podem ser essenciais ou não. Sendo que se for uma violação não essencial do contrato, uma parte não tão relevante da relação contratual é afetada.

A definição de qual é o tipo de violação, tem relevância pelo fato de que determinados direitos e ações que o comprador possui, só são possíveis em caso de quebra fundamental do contrato[149], no entanto, no caso de violação não fundamental também há remédios cabíveis como será explicado em tópico específico sobre direitos e ações do comprador.

Conforme estabelecido no *Beer Case*[150], se apenas uma pequena parte do contrato não é realizado, como por exemplo, uma entrega dentro de várias entregas não é feita, a falha em executar é simplesmente, uma violação não essencial do contrato.

> *If, however, the obligor's failure to perform his obligation was caused by an act or omission of the obligee, then that failure to perform—as Article 80 indicates—nevertheless constitutes a breach of contract, but will generally not be qualified as 'fundamental'.*[151]

Considerando que nas relações contratuais onde as partes estabelecem a necessidade de cumprimento de determinados padrões éticos, eles se tornam uma parte fundamental do contrato, uma vez descumpridos esses padrões irá se configurar, na verdade, uma violação de obrigação essencial do contrato.

---

[149] ZELLER, Bruno. *The Remedy of Fundamental Breach and the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) – A Principal Lacking Certainty?.* ***11 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration***, 2007, p. 223.

[150] ALEMANHA. Corte de Apelação de Brandenburg. Data da decisão: 18 nov. 2008. ***Beer Case***. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081118g1.html>. Acesso em: 16 ago. 2018.

[151] Tradução livre: "Se, no entanto, a falha do devedor em cumprir sua obrigação foi causada por um ato ou omissão do credor, então a falha em executar - como o Artigo 80 indica - constitui uma violação do contrato, mas geralmente não será qualificada como 'fundamental'." (SCHWENZER, Ingeborg. ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of the Goods (CISG)****. Oxford University Press*, 2010, 3ª ed, p. 405).

3.4.2 Violação de obrigação essencial do contrato

No que diz respeito a violação essencial do contrato, faz se necessário observar a relevância da obrigação que não foi cumprida, para fazer essa análise deve-se partir do caso concreto, verificando a obrigação assumida, os termos incorporados na relação contratual e a alocação de risco estabelecida.

> *A fundamental breach requires, first, that one party has committed a breach of contract. Breach of any obligation under the contract can suffice—provided the other requirements for a fundamental breach are present—irrespective of whether the duty was specifically contracted for between the parties or if, instead, it followed from the provisions of the Convention. Even the breach of a collateral duty can give rise to a fundamental breach. [...] In order to rank as fundamental, a breach must be of a certain nature and weight. The aggrieved party must have suffered such detriment as to substantially deprive it of what it was entitled to expect under the contract. The breach must therefore nullify or essentially depreciate the aggrieved party's justified contract expectations. What expectations are justified depends on the specific contract and the risk allocation envisaged by the contract provisions, on customary usages, and on the provisions of the Convention*.[152]

Assim, fica estipulado que alguns elementos devem ser verificados para analisar se houve um descumprimento essencial do contrato, sendo eles: *(a)* o contrato; *(b)* a gravidade do descumprimento; *(c)* a possibilidade de cura por parte do vendedor; *(d)* teste de uso razoável.[153]

No que diz respeito ao primeiro elemento, ou seja, ao contrato, o mesmo deve ser analisado na sua integralidade, analisando os elementos implícitos e explícitos.[154] Dessa maneira, uma violação contratual ocorre quando qualquer uma das

---

[152] Tradução livre: "Uma violação essencial do contrato requer, primeiramente, que uma parte tenha cometido quebra contratual. Quebra de qualquer obrigação contratual pode bastar – desde que os outros requisitos para uma violação essencial estejam presentes – independentemente de a obrigação ter sido especificamente contratada entre as partes, ou, seja em decorrência das provisões da Convenção. Mesmo a quebra de um dever colateral pode dar origem a uma violação essencial. [...] A fim de classificar como essencial, uma violação deve ser de uma certa natureza e grau. A quebra deve, portanto, anular ou essencialmente depreciar as expectativas contratuais justificáveis da parte lesada. Quais são as expectativas justificáveis depende do contrato e da alocação de risco prevista pelas provisões contratuais, dos usos habituais e, das provisões da Convenção." (*UNCITRAL.* ***2012 UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods – Article 25****. Pace Law Institut of Commercial Law*, 2012. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-25.html#*>. Acesso em: 19 ago. 2018).

[153] GUIMARÃES, Aléssia. A resolução do Contrato de Compra e Venda Mercantil por inadimplemento do devedor no Código Civil Brasileiro e na Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): Similitudes e contradições. **Direito Internacional em Expansão**, Volume IX, 2017, p. 29.

[154] *Ibidem. loc. cit.*

obrigações previstas contratualmente é quebrada, sendo considerada uma quebra contratual também, uma violação de práticas estabelecidas entre as partes ou de costume aplicado na relação, pois, estes também fazem parte do contrato e são vinculantes.[155]

Ou seja, os padrões éticos quando inseridos na relação contratual, expressamente ou através da interpretação da conduta das partes, das negociações, das práticas estabelecidas ou dos costumes que estão incluídos no contrato, uma vez descumpridos geram uma violação contratual.

Em relação ao segundo elemento, qual seja, a gravidade do descumprimento, é necessário analisar se a violação contratual causa um prejuízo substancial para a parte lesada, esse descumprimento fundamental ao contrato pode ser tanto de uma obrigação principal, quanto de uma obrigação acessória.[156]

O prejuízo que é tratado no art. 25 não se refere à extensão da perda econômica sofrida, mas sim, a importância que o contrato e as suas cláusulas atribuíram àquela promessa. Dessa forma, não é um requisito do art. 25 que haja perda financeira, econômica ou alguma desvantagem pela quebra contratual, podendo ocorrer uma violação essencial do contrato quando nenhuma perda ocorreu ainda, mas que pode vir a ocorrer no futuro.[157]

Por essa lógica, o presente trabalho tratará, em tópico específico, das diferentes repercussões a depender do momento em que a violação contratual ocorre, no que diz respeito aos padrões éticos, analisando sob a perspectiva da descoberta da desconformidade dos bens antes ou depois da revenda por parte do comprador e, a hipótese de desconformidade dos bens e os danos causados à reputação do comprador.

O terceiro critério ao analisar uma violação fundamental do contrato diz respeito a possibilidade do vendedor poder remediar a obrigação quando executada de forma defeituosa. Já o quarto elemento, trata do uso razoável, que parte da verificação de

---

[155] SCHWENZER, Ingeborg. ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of the Goods (CISG)***. *Oxford University Press*, 2010, 3ª ed, p. 407.
[156] GRAFFI, Leonardo. *Case Law on the Concept of Fundamental Breach in the Vienna Sales Convention.* ***International Business Law Journal***, 2003, p. 339.
[157] FERRARI, Franco. *Fundamental Breach of contract under the UN Sales Convention: 25 Years of Article 25 CISG.* ***Journal of Law and Commerce***, 2006, p. 494.

qual o remédio mais adequado para a situação dentre os remédios previstos pela Convenção.[158]

Além disso, outros aspectos devem ser analisados. Tal qual, de acordo com o segundo parágrafo do art, 25, a previsibilidade. Esse parágrafo do art. 25 da CISG estabelece que a parte lesada não pode terminar o contrato se a parte que descumpriu não previu e não tinha como ter previsto, que o descumprimento daquela obrigação consistia em uma violação essencial do contrato.[159]

No entanto, de acordo com Ingeborg Schwenzer,[160] esse aspecto apresentado no art. 25 deve ser relevante apenas para interpretar e avaliar a importância contratual que a obrigação que foi violada possuía, no sentido da outra parte saber ou dever saber da expectativa razoavelmente criada de como os bens seriam produzidos e entregues, sendo que será considerada uma violação contratual nessa hipótese na qual o vendedor sabia ou devia saber da expectativa do comprador.

Dessa forma, fica estabelecido, como já foi abordado, que quando a parte deixa claro expressamente no contrato, que determinadas obrigações contratuais ou os métodos de performance da obrigação são de natureza fundamental para o cumprimento da obrigação, como por exemplo, a produção dos bens sem que haja a utilização de matéria-prima não produzida sustentavelmente, não há espaço para que se exclua a responsabilidade do vendedor com base da regra de previsibilidade do art. 25.[161]

Da mesma maneira, se durante as negociações as partes estabeleceram obrigações que são fundamentais para a relação contratual, mesmo sem a expressa previsão no contrato, o descumprimento da obrigação constitui uma violação essencial do contrato, não podendo também ser aplicado a provisão de previsibilidade contida no art. 25. Sendo essa regra de previsibilidade apenas relevante nos casos em que não

---

[158] GUIMARÃES, Aléssia. A resolução do Contrato de Compra e Venda Mercantil por inadimplemento do devedor no Código Civil Brasileiro e na Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): Similitudes e contradições. **Direito Internacional em Expansão**, Volume IX, 2017, p. 29.

[159] LIU, Chengwei. ***The Concept of Fundamental Breach: Perspectives from the CISG, UNIDROIT Principles and PECL and case law***. *Renmin University of China*, 2005, 2ª ed., p. 03. Disponível em: < https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/liu8.html>. Acesso em: 29 set. 2018.

[160] SCHWENZER, Ingeborg. ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of the Goods (CISG)***. *Oxford University Press*, 2010, 3ª ed, p. 412.

[161] *Ibidem. loc. cit.*

foi estabelecido contratualmente, nem de forma não duvidosa através de todo o contexto da relação contratual das partes, se a obrigação é essencial ou não.[162]

Portanto, para analisar se houve uma violação essencial das obrigações contratuais, deve haver uma análise de todo o contexto em que a relação foi estabelecida. No que concerne aos padrões éticos, é necessária a análise da importância dada ao cumprimento desses padrões, o mercado no qual esses bens são comercializados e o que foi acordado entre as partes para aferir a essencialidade conferida a esses padrões.

> *It is advisable therefore that the interpretation of contract and of the fitness for purpose test be applied with the same level of rigour, unless there are additional factors pointing to the communication of a particular purpose. One such factor can be the buyer's business identity and well-established reputation, based on its adherence to ethical standards. This can be the case, for example, where the seller knows that the buyer always sells goods at markets, specialising in organic or fair trade products, or where the focus on ethical standards is evident from the name of the buyer's business.*[163]

Os parâmetros para o estabelecimento da constituição de uma violação contratual essencial ou não, analisando de acordo com a desconformidade no âmbito da qualidade dos bens, que é onde se inserem os padrões éticos, são diversificados nas decisões das cortes ao aplicarem o art. 25 da CISG.

Há decisões, como por exemplo, no *Meat Case*[164], em que a Suprema Corte da Suíça entendeu que a desconformidade dos bens no que tange a qualidade, era uma violação não essencial do contrato, já que os bens podiam ser usados ou revendidos pelo comprador (mesmo que com desconto), aplicando os parâmetros do Artigo 25 da CISG.

---

[162] SCHWENZER, Ingeborg. ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of the Goods (CISG)***. *Oxford University Press*, 2010, 3ª ed, p. 412.

[163] Tradução livre: "É recomendável, portanto, que a interpretação do contrato e o teste de aptidão para a finalidade pretendida para o bem sejam aplicados com o mesmo nível de rigorosidade, a menos que haja fatores adicionais que apontem para uma finalidade específica. Um fator pode ser a identidade e a boa reputação estabelecida do comprador, baseada na sua aderência aos padrões éticos. Esse pode ser o caso, por exemplo, de quando o vendedor sabe que o comprador sempre vende os bens em mercados especializados em produtos orgânicos ou comércio justo ou, quando é evidente o foco em padrões éticos através do nome da empresa do comprador." (SAIDOV, Djakhongir. ***Standards and Conformity of Goods in Sales Law***. *King's Research Portal*, 2016, p. 28. Disponível em: < https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GREEN_AAM.pdf>. Acesso em: 27 ago. 2018).

[164] SUÍÇA. Suprema Corte. Data da decisão: 28 out. 2018. ***Meat Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981028s1.html>. Acesso em: 29 set. 2018.

Já no *Packaging Machine Case*[165], foi entendido que quando os bens em desconformidade não podem ser usados ou revendidos, há uma violação fundamental do contrato.

No CC/02, apesar de haver estipulação no sentido de poder haver uma extinção contratual por inadimplemento de uma das partes, nada dispõe sobre o conceito de violação fundamental do contrato, diferentemente da CISG. A ausência de definição desse instituto no ordenamento jurídico brasileiro permite que nele sejam incluídas todas as causas conhecidas de insatisfação das partes.[166]

Posto isto, como dito anteriormente, o nível de importância dada pela parte compradora aos padrões éticos e o mercado em que a mesma está inserida, conjuntamente com as obrigações que foram assumidas pelas partes, podem levar a conclusão de que um bem que foi produzido eticamente pode se tornar inutilizável para a parte que comprou e também não passível de revenda, por conta do mercado em que está incluído, sendo possível a responsabilização do vendedor por violação fundamental do contrato.

4 OS DIREITOS E AÇÕES DO COMPRADOR EM CASO DE QUEBRA CONTRATUAL

Como já foi estabelecido, no caso de quebra contratual surgem direitos e ações para o comprador, sendo necessário analisar se foi uma violação essencial do contrato ou não e, qual a melhor solução diante do caso concreto. Explanado isso, nesse capítulo serão analisados os remédios previstos na CISG e, será feita uma análise comparativa com os mecanismos de solução de inadimplemento contratual do ordenamento pátrio, previsto no Código Civil.

Os remédios usuais previstos na Convenção para casos de inadimplemento são: tutela específica da obrigação, resolução contratual, perdas e danos e redução do

---

[165] SUÍÇA. Suprema Corte Federal. Data da decisão: 18 mai. 2009. ***Packaging Machine Case***. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090518s1.html>. Acesso em: 29 set. 2018.

[166] BARROZO, Rebecca. **O Brasil e uma nova perspectiva do Direito do Comércio Internacional: A adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. CISG-Brasil, 2013, pp. 32/33. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/rbarrozo1.pdf>. Acesso em: 29 set. 2018.

preço.[167] No sistema brasileiro o inadimplemento os remédios previstos para a solução do inadimplemento contratual são os mesmos contidos na CISG.[168]

Dessa forma, pode-se constatar que os remédios previstos na CISG são os mesmos previstos no Código Civil brasileiro, no entanto, há peculiaridades próprias tanto na Convenção, quanto no Código Civil, sendo estes tratados no presente trabalho.

Inicialmente, na CISG, parte-se da análise se uma violação do contrato é fundamental ou não, conceitos definidos previamente. No que diz respeito a tutela específica, ela poderá ser requerida quando o comprador não tiver exercido qualquer ação incompatível com essa exigência,[169] sendo incompatíveis com a execução específica do contrato, a resolução contratual e o pedido de redução do preço quando o comprador poderia ter pedido pela reparação dos bens por parte do vendedor.[170]

Já no Código Civil brasileiro, a tutela específica é aplicável nos casos que houve mora ou adimplemento imperfeito do vendedor e o comprador ainda possu interesse na execução da obrigação.[171]

Em relação a diminuição do preço, a Convenção estabelece que o comprador pode reduzir o preço proporcionalmente à diferença existente entre o valor das mercadorias efetivamente entregues, no momento da entrega, e o valor que teriam caso estivessem em conformidade com o contrato.[172]

A possibilidade de redução de preço é aplicável quando os bens entregues estão em desconformidade, mas, apesar disso, o comprador aceita os bens, sendo o preço reduzido na proporção da desconformidade do bem. Esse remédio só é aplicável na

---

[167] SCHWENZER, *Ingeborg. Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. In:* ***State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference****. The Hague, Eleven International Publishing, 2012*, p. 108.

[168] CANESSO, Alice. **A extinção do contrato de compra e venda por inadimplemento do devedor: um paralelo entre a resolução do Código Civil brasileiro e *avoidance* da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1980 (CISG)**. Monografia (Bacharelado em Direito) – Departamento de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2013, p. 46.

[169] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

[170] SCHLECHTRIEM, Peter. **Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. *Manz: Vienna*, 1986, p. 76.

[171] BRASIL. **Lei nº 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Código Civil. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivIl_03/Leis/2002/L10406.htm> Acesso em: 16 out. 2018.

[172] *Idem*. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

CISG nos casos de quebra contratual por desconformidade dos bens, não cabendo essa provisão em hipóteses de outras violações contratuais, como por exemplo, entrega atrasada dos bens.[173]

No CC/02 A diminuição do preço é cabível nos casos de deterioração da mercadoria e mesmo assim o comprador ainda têm interesse em receber a mercadoria, nessa hipótese também há o abatimento do preço proporcional à deterioração.[174]

Nessas situações de deterioração do bem, o ordenamento pátrio estipula que o comprador também tem a opção entre escolher receber o valor equivalente ao da mercadoria cumulado com indenização por perdas e danos ou, receber a mercadoria no estado em que se encontra junto com perdas e danos.[175]

A resolução contratual só é cabível na CISG nas hipóteses de violação essencial do contrato.[176] O comprador ao decidir a qual dos remédios irá recorrer, deve examinar cuidadosamente a situação, pois, uma vez que o contrato seja resolvido, ambas as partes serão dispensadas das suas obrigações contratuais e, o único método que sobrará pra resolver a situação será a indenização por perdas e danos.[177]

Além disso, antes de resolver o contrato, o comprador tem que analisar se o descumprimento contratual constitui, de fato, uma violação essencial do contrato, pois, como já exposto, só nessa hipótese pode haver a resolução do contrato.[178]

No sistema brasileiro, basta que a obrigação deixe de ser cumprida no modo e no tempo devidos, que está caracterizado o inadimplemento, podendo dar ensejo à extinção contratual, seja porque o inadimplemento foi definitivo ou porque o credor

---

[173] LORENZ, Alexander. ***Fundamental Breach Under the CISG***. *Pace*, 1998, p. 02.
[174] BRASIL. **Lei nº 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Código Civil. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivIl_03/Leis/2002/L10406.htm> Acesso em: 16 out. 2018.
[175] CANESSO, Alice. **A extinção do contrato de compra e venda por inadimplemento do devedor: um paralelo entre a resolução do Código Civil brasileiro e *avoidance* da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1980 (CISG)**. Monografia (Bacharelado em Direito) – Departamento de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2013, pp. 46/47.
[176] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.
[177] BABIAK, Andrew. *Defining "Fundamental Breach" Under the United Nations on Contracts for the International Sale of Goods.* ***Temple International and Comparative Law Journal***, 1992, p. 128.
[178] *Ibidem*, p. 129.

perdeu o interesse no contrato.[179] Portanto, no Código Civil brasileiro não há necessidade de violação de alguma obrigação essencial do contrato pra ser extinto.

O outro remédio cabível tanto pela CISG quanto pelo Código Civil brasileiro é a indenização por perdas e danos. A indenização por perdas e danos, na CISG, é o remédio que pode ser utilizado em todos os casos de violação contratual, podendo também, a depender do caso, ser usado em combinação com outros remédios. Além disso, em algumas situações a indenização por perdas e danos é o único remédio cabível.[180]

No ordenamento brasileiro, a indenização por perdas e danos também é bastante utilizada, tendo em vista que muitas vezes quando há o descumprimento de uma obrigação, não há como remediar a situação de outra maneira que não seja através da compensação pelos danos causados.[181]

Passada essa breve explicação e associação ao sistema brasileiro, parte-se para uma explicação mais aprofundada de cada hipótese desses remédios e o efeito de cada um nos casos de descumprimento dos padrões éticos, ou seja, quando o descumprimento se der em relação a conformidade dos bens.

4.1 DIREITOS E AÇÕES DO COMPRADOR

Como dito anteriormente, existem quatro tipos de remédios que são utilizados de acordo com a Convenção, nos casos em que há quebra contratual. Nesse tópico serão tratados três desses remédios e suas particularidades, quais sejam: a execução específica da obrigação, a redução do preço e, a resolução contratual, deixando a indenização por perdas e danos em tópico subsequente. Sendo assim,

---

[179] CANESSO, Alice. **A extinção do contrato de compra e venda por inadimplemento do devedor: um paralelo entre a resolução do Código Civil brasileiro e *avoidance* da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1980 (CISG)**. Monografia (Bacharelado em Direito) – Departamento de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2013, p. 47.

[180] GALVAÑ, Jorge. ***The CISG and its provisions on damages***. *Master thesis*. Supervisor Hans Henrik Lidgard. 1998, p. 21.

[181] CARONE, Julia; DUQUE, Bruna. **Os efeitos do inadimplemento das obrigações**. Âmbito Jurídico, Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?artigo_id=5907&n_link=revista_artigos_leitura>. Acesso em: 18 out. 2018.

serão demonstradas as nuances de cada uma das hipóteses e a aplicação na prática.

A tutela específica da obrigação diz respeito ao direito do comprador de requerer que a obrigação seja cumprida, sendo pela substituição ou a reparação dos bens. No entanto, quando a desconformidade não é tão relevante, a imposição de substituição pode acarretar em um ônus muito grande para o vendedor, sendo assim, no que diz respeito à substituição dos bens, só é possível quando a desconformidade acarretar em uma violação essencial do contrato.[182]

Porém, de acordo com o art. 28 da CISG, o Tribunal pode se recusar a conceder uma execução específica da obrigação se, nos termos da sua própria lei, não o decretasse relativamente a contratos de venda semelhantes.[183]

> A execução específica na CISG, tal qual no ordenamento jurídico brasileiro, é a expressão máxima do *pacta sunt servanda*. Todavia, deve ser ressaltado que, em determinadas jurisdições, pode não ser possível requerer a execução específica, em razão do artigo 28 da CISG. Deve se ter em mente que, ao contrário do Brasil e demais países de *civil law*, nos países de *common law* (Estados Unidos, Inglaterra, etc), a consequência usual para o inadimplemento de obrigações é obrigar a parte inadimplente a compensar as perdas e danos, sendo que a execução específica é concedida em raras hipóteses. Assim, com base no artigo 28 da CISG, na hipótese de o credor requerer a execução específica, poderá tal medida vir a ser negada por países onde ela é concedida restritamente.[184]

Sendo assim, o tribunal pode se recusar a aplicar a previsão de execução específica, por não estar de acordo com as leis do próprio país, sendo essa uma exceção prevista na CISG.[185] Essa provisão não possui grande repercussão no Brasil, tendo em vista ser um país de *civil law* que aceita a execução específica quando há interesse da parte lesada, como dito acima.

A execução específica também pode dizer respeito à reparação dos bens, nesse caso não há a exigência de que haja uma violação essencial do contrato. O direito

---

[182] HONNOLD, John. O. ***Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention***. *Kluwer Law International*, 1999, p. 308.

[183] LANDO, Ole. *Article 28. In*: BIANCA, Cesare; BONNEL, Michael. ***Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law****, Giuffrè: Milan*, 1987, p. 237.

[184] LOPES, Christian; MORAIS, Fernando. **Inadimplemento e suas consequências na Convenção de Viena**. CISG-Brasil. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/LOPES-Christian-Sahb-Batista_MORAIS-Fernando-Vinicius-Tavares-Magalhaes_INADIMPLEMENTO-E-SUAS-CONSEQUENCIAS-NA-CONVENCAO-DE-VIENA.pdf>. Acesso em: 03 nov. 2018.

[185] BOGHOSSIAN, Nayiri*. A Comparative Study of Specific Performance Provisions in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.* ***Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods****,* 1999, p. 29.

de reparação surge no caso de os bens não estarem em conformidade analisando os parâmetros do art. 35 da CISG, só podendo ser utilizado esse método se, de fato, houver chance de reparação. Essa reparação vai ser realmente efetiva se depois os bens puderem ser utilizados da forma como foi estabelecido contratualmente.[186]

Sendo assim, ao analisar sob a ótica da conformidade dos bens com relação aos padrões éticos, a quebra desses padrões acarreta em uma violação fundamental do contrato e, portanto, pode levar tanto a substituição ou à reparação. No caso da reparação, não seria no caso de desconformidade dos bens em si, mas, por exemplo, se os documentos de origem dos bens não estão corretos, pode pedir uma reparação.[187]

No entanto, dificilmente é aplicado nesses casos a tutela específica, porque muitas vezes ao entregar bens em desconformidade com os padrões éticos o prejuízo já foi causado, sendo um tanto quanto inviável requerer que esse prejuízo seja desfeito com a tutela específica.[188]

Mas, há a hipótese de o comprador requerer novos bens produzidos eticamente, como por exemplo, nos casos onde há uma cadeia de produção e o descumprimento com os padrões foi em alguma etapa de produção pela cadeia de suprimento, o comprador pode pedir que o vendedor altere o seu fornecedor para um que de fato cumpra com os padrões éticos.[189]

No caso citado acima, haveria a substituição por novos bens, todavia, na prática, essa pode não a melhor maneira para resolver a situação, tendo em vista o tempo para tudo isso ocorrer e, o risco do nome do comprador ser associado à parte que descumpriu com os padrões éticos e como consequência, o possível abalo na reputação do comprador por conta disso, especialmente se estiver inserido em um mercado sustentável.[190]

---

[186] FRANÇA. Corte de Apelação de Grenoble. Data da decisão: 26 abr. 1995. ***M. Marques Roque Joachim v. La Sarl Holding Manin Rivière***. Disponível em:<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426f2.html>. Acesso em: 03 nov. 2018.

[187] SCHWENZER, *Ingeborg. Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. In:* ***State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference****. The Hague, Eleven International Publishing, 2012*, p. 109.

[188] RAMBERG, Christina. *Emotional Non-Conformity in the International Sale of Goods, Particularly in Relation to CSR-Policies and Codes of Conduct. In: SCHWENZER, Ingeborg; SPAGNOLO, Lisa.* ***Boundaries and Intersections: 5th Annual MAA Schlechtriem CISG Conference****. Eleven International Publishing*, 2014, p. 82.

[189] *Ibidem. loc. cit.*

[190] *Ibidem. loc. cit.*

O outro remédio que já foi brevemente explicado, é a hipótese de redução do preço que, como dito anteriormente não pode ser acumulado junto com a execução específica, por serem incompatíveis.

> *The possibility of a price reduction according to Article 50 CISG exists. As has been set out, any reduction of the production costs resulting from a violation of ethical standards can be regarded as causing a decrease in the value of the goods. Thus, the buyer may reduce the purchase price in proportion to the lower value that the goods actually delivered had at the time of the delivery*.[191]

O direito à diminuição do preço é bastante útil para o comprador como um remédio independente que coexiste com o direito de pedir indenização por perdas e danos.[192] Por exemplo, quando o vendedor requer pela isenção prevista no art. 79 (que será explicado em tópico próprio) e, portanto, o comprador não puder requerer a indenização por perdas e danos, ele ainda poderá recorrer a redução do preço como uma medida cabível.[193]

No mais, quando o comprador tiver dificuldades para provar o seu prejuízo, ele pode evitar essas dificuldades simplesmente escolhendo pela redução do preço.[194]

Em comparação ao Direito brasileiro, há uma diferença na possibilidade de redução do preço prevista na Convenção, pois, na CISG é possível a diminuição quando as mercadorias ou a sua quantidade estiverem em desacordo com o contrato, quando se tornarem inadequadas para o uso previsto ou tiverem algum defeito, já na legislação brasileira, só é permitido no caso de vícios ocultos.[195]

---

[191] Tradução livre: "A possibilidade de redução do preço, de acordo com o Artigo 50 da CISG existe. Como foi estabelecido, qualquer redução nos custos de produção resultante de uma violação de padrões éticos pode ser considerada como causando uma diminuição no valor dos bens. Assim, o comprador pode reduzir o preço de compra em proporção ao valor inferior que os bens entregues tinham no momento da entrega." (LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *Ethical Values and International Sales Contracts. In*: CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob**.** ***Commercial Law Challenges in the 21st Century***. *Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen* 2007, p. 264).

[192] SHIN, Chang-Shop. *Declaration of Price Reduction Under the CISG Article 50 Price Reduction Remedy.* ***25 Journal of Law and Commerce***, 2005-2006, p. 349.

[193] *UNCITRAL.* ***2012 UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods – Article 50****. Pace Law Institut of Commercial Law*, 2012. Disponível em: < https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-50.html>. Acesso em: 03 nov. 2018.

[194] SHIN, Chang-Shop. *Declaration of Price Reduction Under the CISG Article 50 Price Reduction Remedy.* ***25 Journal of Law and Commerce***, 2005-2006, p. 349.

[195] BRASIL. **Lei nº 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Código Civil. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.htm> Acesso em: 03 nov. 2018.

Apesar dessa peculiaridade, não há uma incompatibilidade entre os sistemas e sim, uma adequação a cada realidade, pois, a CISG trata de compra e venda internacional e o Código Civil apenas do âmbito nacional.[196]

O outro remédio a ser estudado diz respeito a resolução contratual, como já foi antecipado, esse remédio só é cabível nas hipóteses de violação fundamental do contrato. Nesse sentido, faz-se necessária a análise da aplicação desse remédio perante a desconformidade com os padrões éticos.

> *Avoidance of the contract is possible only in cases where the non-conformity amounts to a fundamental breach of contract. This presupposes a substantial deprivation of what the buyer is entitled to expect under the contract. Such deprivation can be ascertained, in the first place, from the terms of the contract. If the parties stipulate that certain ethical standards have to be adhered to, the parties have, thereby, sufficiently made clear that compliance is of special interest to the buyer and, therefore, such deprivation can be assumed in the event of a breach. In cases where basic ethical standards have been violated, such a fundamental breach also exists, having regard to the fact that damages in these cases are often not sufficient to sanction this breach of contract. Furthermore, if the buyer is not allowed to avoid the contract, its reputation may still be endangered, because the buyer could be seen to be associated with the seller and its unethical behavior. In all other cases, where the alleged violation does not concern basic ethical values, whether or not the breach is fundamental has to be determined on a case-by-case basis*.[197]

Assim sendo, como em muitas situações a quebra dos padrões éticos constituem uma violação fundamental do contrato, um remédio a ser aplicado por ser a resolução contratual.

No mais, o direito à resolução é exercido por simples declaração da parte lesada, sem que seja necessário o reconhecimento deste direito por qualquer autoridade,

---

[196] SILVA, Franciele. **Contratos Internacionais e a aplicação da CISG no Brasil**. 2015. Disponível em: <http://www.sgadvempresarial.adv.br/contratos-internacionais-aplicacao-cisg-no-brasil/>. Acesso em: 03 nov. 2018.

[197] Tradução livre: "A resolução contratual só é possível nos casos em que a desconformidade constitua uma violação essencial do contrato. Isso pressupõe uma privação substancial do que o comprador tem o direito de esperar sob o contrato. Tal privação pode ser determinada, em primeiro lugar, pelos termos do contrato. Se as partes estipularem que certos padrões éticos têm que ser cumpridos, as partes têm, assim, deixado suficientemente claro que o cumprimento é de especial interesse para o comprador e, portanto, tal privação pode ser assumida no caso de uma violação. Nos casos em que os padrões éticos básicos foram violados, tal violação fundamental também existe, tendo em vista o fato de que a indenização por perdas danos nesses casos muitas vezes não são suficientes para sancionar essa quebra de contrato. Além disso, se o comprador não for autorizado a resolver o contrato, sua reputação pode ainda estar ameaçada, porque o comprador pode ser visto como associado ao vendedor e seu comportamento antiético. Em todos os outros casos, onde a violação alegada não diz respeito a valores éticos básicos, a questão de saber se a violação é fundamental ou não deve ser determinada caso a caso'." (LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *Ethical Values and International Sales Contracts. In*: CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob**. *Commercial Law Challenges in the 21st Century***. *Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen,* 2007, p. 269).

seja esta arbitral ou judicial.[198] A declaração de resolução é formalizada quando dirigida à parte contrária, nos termos do art. 26 da CISG.[199]

Os efeitos da resolução contratual tanto na Convenção, quanto no sistema jurídico brasileiro são os mesmos: a liberação, a restituição e o dano. A liberação significa que a parte lesada está desobrigada a efetuar o pagamento e a aceitar a mercadoria; em contrapartida perde o direito de requerer a execução do contrato.[200]

A restituição do que já foi adimplido consiste na provisão do art. 81 (2) da CISG que estabelece que a parte que tiver cumprido total ou parcialmente o contrato poderá reclamar da outra parte a restituição daquilo que houver fornecido ou pago nos termos do contrato. Sendo que se ambas as partes tiverem que restituir, deve ser feito de forma simultânea.[201] Além das mercadorias, os juros e vantagens compõem a extensão do que deve ser restituído.[202]

Ademais, para que o comprador possa ter o direito de alegar a desconformidade dos bens, é necessário que essa desconformidade seja comunicada ao vendedor, especificando qual é a natureza.[203] Caso isso não ocorra, o comprador perderá o direito a todos os remédios previstos, sendo de fundamental importância essa comunicação.[204]

Posto isto, nota-se que o comprador possui diferentes remédios para o caso de desconformidade dos bens, sendo todos passíveis de aplicação no caso de violação dos padrões éticos estipulados na relação contratual, devendo fazer uma análise caso-a-caso para analisar qual o mais adequado. Em sequência, será tratado de forma apartada a indenização por perdas e danos como remédio por quebra contratual.

---

[198] STEINER, Renata. Resolução do contrato e reparação de danos na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda de Mercadorias (CISG). CISG-Brasil. 2014, p. 23.
[199] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.
[200] CANESSO, Alice. **A extinção do contrato de compra e venda por inadimplemento do devedor: um paralelo entre a resolução do Código Civil brasileiro e *avoidance* da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1980 (CISG)**. Monografia (Bacharelado em Direito) – Departamento de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2013, pp. 34/35.
[201] BRASIL. *op. cit.*
[202] CANESSO, Alice. *op. cit*. p. 40.
[203] BRASIL. *op. cit*.
[204] ESPANHA. Supremo Tribunal. Data da decisão: 16 mai. 2007. ***Water Apparatus Case***. Disponível em: https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-50.html#11>. Acesso em: 07 nov. 2018.

4.2 PERDAS E DANOS

Com relação a indenização por perdas e danos, é previsto pela Convenção que qualquer tipo de quebra contratual, mesmo uma não tão relevante, pode ensejar no pagamento pela outra parte de perdas e danos.[205]

> *The extent of the damages an obligee is entitled to is set out by Articles 74 et seq. In the majority of cases the remedy sought will be damages, often in addition to other remedies. The award of damages is dealt with in four provisions of the CISG (Articles 74–77). These provisions provide the framework for the recovery of economic loss. [...] The purpose of a damages award under the CISG is clearly stated by Article 74 to be compensatory. The obligee is entitled to a sum equal to the loss caused by the breach of contract. The obligee is entitled to be put in the economic position as if the contract had been fully and correctly performed. The obligor is liable for all losses arising from non-performance, irrespective of fault, unless the obligor is exempted in accordance with Articles 79 and 80 CISG. Article 74 encompasses two principles: full compensation and limitation of liability by the foreseeability rule, and thereby strives to marry the civil-law and common-law traditions*.[206]

Portanto, como exposto, a indenização por perdas e danos na CISG tem caráter compensatório. Estando incluídos os danos emergentes, também denominados danos positivos, representados pelo que efetivamente se perdeu, e lucros cessantes ou danos negativos, que representam o que a parte razoavelmente deixou de lucrar[207].

No entanto, a compensação é limitada pelas doutrinas da previsibilidade e da mitigação. A limitação da previsibilidade está prevista no art. 74 da CISG e estipula

---

[205] FLECHTNER, Harry. *Buyers' Remedies in General and Buyers' Performance-Oriented Remedies.* ***25 Journal of Law and Commerce***, 2005-2006, p. 340.

[206] Tradução livre: "A extensão das perdas e danos ao qual ao qual o credor tem direito está disposto nos Artigos 74 et seq. Na maior parte dos casos o remédio utilizado será as perdas e danos, geralmente cumulados com algum dos outros remédios. A indenização por danos é regulada pelas provisões da CISG (Artigos 74-77). Essas provisões fornecem o necessário para a recuperação da perda econômica. [...] O propósito da indenização por perdas e danos na CISG é claramente estipulada pelo Artigo 74 como uma forma de compensação. O credor tem direito a um montante igual ao prejuízo causado pela quebra do contrato. O credor tem o direito de ser colocado em uma posição econômica como se o contrato tivesse sido totalmente e corretamente executado. O devedor é responsável por todas as perdas decorrentes do não cumprimento contratual, independentemente de culpa, a menos que o devedor esteja isento de acordo com os Artigos 79 e 80 da CISG. O Artigo 74 engloba dois princípios: compensação total e limitação da responsabilidade de acordo com a regra da previsibilidade e assim, se esforça para reunir as tradições de *civil-law* e *common-law*." (BUTLER, Petra. *Damages Principles under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). In*: TRENOR, John. ***The Guide to Damages in International Arbitration***. Global Arbitration Review, 2017, 2ª ed, p. 40).

[207] ZEITOUNE, Ilana. **Aspectos relacionados ao instituto de perdas e danos no âmbito da CISG: repercussões da sua internalização no direito brasileiro**. Publica Direito. Disponível em: < http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=cb054b2d984d9329>. Acesso em: 08 nov. 2018.

que a indenização por perdas e danos não pode exceder à perda que a parte inadimplente tinha ou devesse ter previsto no momento da conclusão do contrato, levando em conta os fatos dos quais tinha ou devesse ter tido conhecimento naquele momento, como consequência possível do descumprimento do contrato.[208]

Nesse sentido, o art. 74 buscar limitar a responsabilidade da parte inadimplente àquilo que ela mensurou no momento da conclusão do contrato. De acordo com a doutrina, o teste da previsibilidade é atendido tanto pela parte inadimplente, que efetivamente previu o prejuízo sofrido pela outra no momento da celebração do contrato, quanto na hipótese de tal dano puder ser previsto por uma "pessoa razoável", nos termos do art. 8 (2) da Convenção.[209]

Em vista da dificuldade de a parte prejudicada provar que a parte inadimplente efetivamente previu o dano sofrido, recomenda-se que as partes estabeleçam, expressamente, as possíveis perdas quando da elaboração do contrato.[210]

> *The easiest way for the buyer to obtain financial redress in case of violation of ethical standards is where the parties have agreed upon a liquidated damages clause or a contractual penalty, whereby the latter generally functions as both a compensatory remedy as well as a deterrent. Such a clause releases the buyer from its -- maybe difficult -- obligation of proving whether or not it suffered damage at all and, if so, in what amount. However, parties may not think of such a clause in connection with compliance with ethical standards, or the buyer may not be in a position to force such a clause on the seller. Therefore, it is important to examine what can be considered to be damage within the meaning of Article 74 CISG*.[211]

Sendo assim, o melhor a se fazer é estipular no contrato o valor da indenização das perdas e danos em caso de descumprimento dos padrões éticos, no entanto, nem

---

[208] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

[209] ZEITOUNE, Ilana. **Aspectos relacionados ao instituto de perdas e danos no âmbito da CISG: repercussões da sua internalização no direito brasileiro**. Publica Direito. Disponível em: < http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=cb054b2d984d9329>. Acesso em: 08 nov. 2018.

[210] *Ibidem. loc. cit.*

[211] Tradução livre: "A maneira mais fácil para o comprador obter reparação financeira em caso de violação de padrões éticos é quando as partes concordam com uma cláusula de indenização já liquidada ou uma penalidade contratual, em que esta geralmente funciona tanto como um remédio compensatório quanto como um impedimento. Tal cláusula libera o comprador de sua - talvez difícil - obrigação de provar se sofreu ou não danos e, em caso afirmativo, em que quantidade. No entanto, as partes podem acabar não estipulando tal cláusula em conexão com o cumprimento de padrões éticos, ou o comprador não pode estar em condições de forçar tal cláusula ao vendedor. Portanto, é importante examinar o que pode ser considerado como dano na acepção do Artigo 74 da CISG." (LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *Ethical Values and International Sales Contracts. In*: CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob. ***Commercial Law Challenges in the 21st Century***. *Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen,* 2007, p. 269).

sempre isso ocorre, sendo necessário analisar os parâmetros da CISG para determinar quando há a necessidade do pagamento da indenização e a sua extensão.

No que diz respeito a comparação da provisão de indenização por perdas e danos da CISG com o Direito brasileiro, nota-se que há uma similaridade no que diz respeito ao caráter compensatório das perdas e danos em ambos os sistemas, além da mesma noção de indenizar os danos emergentes e os lucros cessantes.[212]

Diferentemente do ordenamento pátrio, a CISG não se aplica em relação a danos morais subjetivos, não sendo previsto na Convenção, pois, não condiz com o propósito de uma compra e venda internacional.[213] No entanto, no sistema jurídico brasileiro também não há aplicação de indenização por danos morais à pessoa jurídica analisando o caráter subjetivo, sendo cabível a indenização por danos morais a pessoa jurídica apenas em caráter objetivo, qual seja a afetação à reputação da empresa.[214]

> *Non-material loss can be defined as loss, flowing from an injury or damage to non-material values. Non-material values, in turn, are such values that do not have "economic content" and are inseparable from the personality of a bearer of these values. [...] Generally, CISG does not cover non-material loss. First, the Convention is mostly oriented towards the relationships of commercial character. Commercial relations are, generally, aimed at achieving material or pecuniary purposes. These purposes do not seem to involve non-material categories, mentioned above. This aspect can lead us to a general conclusion that, in a commercial setting, non-material loss is not likely to arise and should not be claimed. Secondly, most commercial players are legal entities (corporate bodies), and the question arises as to whether legal persons can sustain non-material loss. It seems that, generally, a legal person should not be regarded as being capable of suffering this type of loss.*[215]

---

[212] WERNECK, André Coates Furquim. **O requisito de previsibilidade (*foreseeability*) na Convenção de Viena de 1980 e seu impacto no arbitramento das perdas e danos nos contratos internacionais envolvendo partes brasileiras**. Monografia. (Bacharelado em Direito) – Departamento de Direito, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2014, p. 15.

[213] ZEITOUNE, Ilana. **Aspectos relacionados ao instituto de perdas e danos no âmbito da CISG: repercussões da sua internalização no direito brasileiro**. Publica Direito. Disponível em: < http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=cb054b2d984d9329>. Acesso em: 08 nov. 2018

[214] RODOVALHO, Thiago. **Dano moral de pessoa jurídica só pode ser observado de forma objetiva**. Conjur. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2017-jan-09/direito-civil-atual-dano-moral-pessoa-juridica-existe-forma-objetiva?1543241658877>. Acesso em: 08 nov. 2018.

[215] Tradução livre: "A perda não material pode ser definida como perda, decorrente de uma lesão ou dano a valores não materiais. Os valores não materiais, por sua vez, são valores que não têm "conteúdo econômico" e são inseparáveis da personalidade de um portador desses valores. [...] Geralmente, a CISG não cobre perdas não materiais. Em primeiro lugar, a Convenção é principalmente orientada para as relações de caráter comercial. As relações comerciais são, geralmente, destinadas a atingir objetivos materiais ou pecuniários. Esses propósitos não parecem envolver categorias não materiais, mencionadas acima. Esse aspecto pode nos levar a uma conclusão geral de que, em um cenário comercial, não é provável que a perda não material surja e

No entanto, é entendido que pela Convenção é cabível indenização pelos danos causados à reputação da parte compradora, caso haja uma repercussão econômica.[216]

Sendo nesse caso incluída a hipótese de descumprimento dos padrões éticos que não houve uma perda pecuniária propriamente dita por parte do comprador, mas, mesmo assim pode ser passível de indenização pois, caso haja alguma afetação a reputação da parte lesada, sendo melhor explicada essa situação em tópico específico abaixo.

No que concerne a outra limitação a indenização de perdas e danos, qual seja o dever de mitigação das perdas, este consiste no dever da parte lesada tomar medidas para diminuir os prejuízos resultantes do descumprimento. Caso essas medidas não sejam adotadas a outra parte pode pedir a redução na indenização das perdas e danos, no valor da perda que deveria ter sido mitigada.[217]

No Brasil, é extraído do sistema jurídico este mesmo dever, no entanto, não de forma expressa como na CISG, mas sim, através da aplicação do princípio da boa-fé. O fato de o credor não se empenhar para que não aumente o valor dos próprios prejuízos, incorreria em abuso de direito, afrontando o princípio da boa-fé.[218]

Esse entendimento foi inserido no âmbito jurisprudencial brasileiro sendo o *leading case* de 2010, quando o STJ não concedeu a total indenização por perdas e danos ao credor por ele não ter tomado as medidas necessárias para reduzir o prejuízo.[219]

---

não deve ser reivindicada. Em segundo lugar, a maioria dos agentes comerciais são pessoas jurídicas (órgãos corporativos), e surge a questão de saber se pessoas jurídicas podem sofrer perdas não-materiais. Parece que, geralmente, uma pessoa jurídica não deve ser considerada como sendo capaz de sofrer este tipo de perda." (SAIDOV, Djakhongir. ***Methods of Limiting Damages under the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. *Pace Law Institut of International Commercial Law*, 2001. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/saidov.html#iv>. Acesso em: 08 nov. 2018).

[216] *Ibidem loc. cit.*

[217] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

[218] HELENE, Paulo; HOFFMANN, Eduardo. **Duty to mitigate the loss: O dever de mitigar sua própria perda**. Publica Direito, 2012, p. 06. Disponível em: <http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=de3f712d1a02c5fb>. Acesso em: 09 nov. 2018.

[219] BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial n. 758.518 – Proc. 0096775-4**. Recorrente: Muretama Edificações e empreendimentos Ltda. Recorrido: Sérgio Meca de Lima. Relator: Min. Vasco Della Giustina. Brasília, DJ 17 jun. 2010. Disponível em: < https://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/19140313/recurso-especial-resp-758518-pr-2005-0096775-4/inteiro-teor-19140314>. Acesso em: 09 nov. 2018.

Posto isto, as nuances da aplicação do art. 77 da CISG e o dever de mitigação das perdas, será melhor explicado em tópico independente correlacionando com os padrões éticos.

Por ora, faz-se necessário a análise sobre o momento em que a violação contratual é descoberta e, sua repercussão no que diz respeito a responsabilização do vendedor e ao cabimento da indenização por perdas e danos.

4.2.1 Desconformidade dos bens descoberta antes da revenda

Na hipótese em que a desconformidade é descoberta antes das mercadorias terem sido vendidas, prejuízos provavelmente ocorrerão. Isso pode ocorrer porque as mercadorias não são revendíveis ou porque o comprador decide não revendê-las e não pode ser esperado que elas sejam revendidas sob as circunstâncias dadas. O mesmo acontece quando, depois de descobrir a não conformidade, o comprador é obrigado a recolher as mercadorias dos seus clientes.[220]

Se o comprador não puder revender os bens para não denegrir a sua reputação, o comprador poderá requerer indenização por perdas e danos. No entanto se o comprador se recusa a revender os bens e requer indenização por perdas e danos, o vendedor pode alegar que a indenização não é devida pelo fato do comprador não ter cumprido com o dever de mitigar suas perdas, como previsto no art. 77 da CISG.[221]

Entretanto, é compreensivo que um comprador não venda os bens caso isso possa causar um dano à sua reputação.[222] Especialmente nos casos em que o comprador tem uma grande reputação no mercado por promover a sustentabilidade e ter como foco um mercado sustentavelmente consciente. [223]

---

[220] SCHWENZER, *Ingeborg. Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. In:* ***State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference****. The Hague, Eleven International Publishing, 2012*, p. 110.
[221] WILSON, Simon. ***Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be Used to Prevent Child Labour?****. Laws 525: International Commercial Contracts*, 2015, p. 44.
[222] KOLASKI, Kenneth; KUGA, Mark. *Measuring Commercial Damages via Lost Profits or Lost of Business Value: Are these Measures Redundant or Distinguishable?.* ***18 Journal of Law and Commerce***, 1998, p. 15.
[223] WILSON, Simon. *op. cit. loc.cit*

Esse entendimento também pode ser aplicado para compradores que não são tão renomados assim na área de sustentabilidade, mas deixou claro a importância do cumprimento com os padrões éticos. Nessas hipóteses, é possível requerer a indenização por perdas e danos na sua integralidade, mesmo sem ter revendido para poder mitigar as perdas.[224]

Portanto, quando a desconformidade dos bens é descoberta antes da sua revenda, caso este em que o comprador têm prejuízos, é devida a indenização por perdas e danos e, diante do caso concreto, pode-se chegar à conclusão de que mesmo com o não cumprimento do dever de mitigação das perdas, a indenização será devida, pois, ao analisar o casp concreto outras circunstâncias podem prevalecer, como por exemplo, nos casos em que a revenda afetaria negativamente a reputação do comprador.

4.2.2 Desconformidade dos bens descoberta depois da revenda

A descoberta de que os bens estavam em desconformidade também pode ocorrer quando o bem já foi revendido. Nesse sentido, pode haver o direito de indenização por uma perda de *goodwill*[225].

Goodwill pode ser traduzido para o português como a capacidade de um determinado empreendimento gerar riquezas futuras, sendo determinado pela diferença entre o preço pago e o valor justo de um determinado ativo, podendo ocorrer pelas propriedades intangíveis como o valor da marca de uma empresa, a credibilidade de mercado, dentre outros.[226] Ou seja, uma perda nesse sentido seria uma que atinge a reputação da empresa.

> *Reputation (goodwill) is both hard to define and even more so – difficult to evaluate/calculate. Those who have attempted to define reputation have pointed out that "business reputation and goodwill should be understood as referring to people's perceptions and judgments about a company's past performance and future prospects". From an economical point of view, it has been stated that "favorable reputations facilitate charging premium prices by*

---

[224] WILSON, Simon. ***Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be Used to Prevent Child Labour?***. *Laws 525: International Commercial Contracts*, 2015, p. 44.

[225] SCHWENZER, Ingeborg ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)***. *Oxford University Press*, 2010, p. 1111.

[226] INVESTOR. **Ágio, deságio, *goodwill*: conceito e contabilização**. 2017. Disponível em: < https://investorcp.com/agio-desagio-goodwill-mais-valia>. Acesso em: 15 nov. 2018.

> *signaling product quality, attracting better job applicants, accessing capital markets and attracting investors". It is now uncontested that in the modern competitive market it is a reputation of the brand (and trust that comes with it) of the one company that makes all the difference on the market. Consequently, given the overreaching importance in the modern world of commerce, it is easy to conclude that the reputation is a value that deserves outmost protection.*[227]

Portanto, há a possibilidade de indenização por conta de uma perda no que diz sentido de denegrir a reputação do comprador. No entanto, a parte lesada deve quantificar em termos monetários a perda que sofreu e estabelecer de forma razoável que sofreu uma perda financeira por conta da desconformidade dos bens.[228]

Assim sendo, para que seja cabível o pagamento de perdas e danos pela perda de reputação, o comprador precisa mensurar economicamente essa perda em dinheiro, precisa ter um valor econômico. Do contrário, se esse dano à reputação não possuir desdobramento econômico, dificilmente será indenizável, pelo falo do art. 74 da CISG falar de uma efetiva perda.[229]

Esse direito à indenização por perda de *goodwill* não está disposto expressamente no art. 74, no entanto, ela é cabível por conta do princípio que rege o art. 74 que é o princípio da compensação total.[230]

Nesse sentido, no caso *Sté Calzados Magnanni v. SARL Shoes General International*[231], a Corte de Apelação francesa entendeu que o dano a reputação por

---

[227] Tradução livre: "Reputação (*goodwill*) são conceitos de difícil definição e mais difícil ainda de avaliar/calcular. Os que tentaram definir reputação apontaram que "a reputação empresarial e o *goodwill* devem ser entendidas como as percepções e julgamentos das pessoas sobre o passado da empresa e as suas perspectivas futuras". Do ponto de vista econômico, foi declarado que "ter uma boa reputação facilita a cobrança de preços *premium*, sinalizando a qualidade do produto, atraindo melhores candidatos a empregos, acessando mercados de capitais e atraindo investidores". É incontestável que, no mercado competitivo moderno, a reputação da marca (e da confiança que a acompanha) da única empresa que faz toda a diferença no mercado10. Consequentemente, devido a importância da reputação no mundo moderno do comércio, é fácil concluir que a reputação é um valor que merece maior proteção." (GOLUBOVIC, Stefan. ***Recoverability of non-material damages under the CISG***. Tese. (Mestrado) – Faculdade de Direito, Bucerius – Hamburgo, 2013, p. 04-05).

[228] WILSON, Simon. ***Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be Used to Prevent Child Labour?***. *Laws 525: International Commercial Contracts*, 2015, p. 44.

[229] HUBER, Peter; MULLIS, Alastar. ***The CISG: A new texttbook for students ans practitioners***. *Munchen: Sellier*, 2007, p. 270.

[230] *CISG-AC Opinion No. 6*. ***Calculation of Damages under CISG Article 74***. 2006. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op6.html>. Acesso em: 15 nov. 2018.

[231] FRANÇA. Corte de Apelação de Grenoble. Data da decisão: 21 out. 1999. ***Sté Calzados Magnanni v. SARL Shoes General International***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html>. Acesso em 15 nov. 2018.

si só não dá direito à indenização por perdas e danos, devendo haver uma efetiva perda financeira para que possa ser concedida indenização por perdas e danos.

Dessa forma, pode ocorrer a indenização por perdas e danos por um dano à reputação desde que correlacionado a uma perda financeira.

> *A buyer who has suffered some discernible financial loss since the use of child labour became public knowledge may be able to claim damages for loss of goodwill. The loss could be a loss of sales, customers or investors, or a fall in share price [...]. Whether the buyer can prove with reasonable certainty that this loss was a result of the seller's breach will depend on the circumstances. If, for example, the buyer receives emails from customers terminating the business relationship on account of the buyer's 'unethical practices', causation will not be a problem. On the other hand, if the buyer experiences a fall in sales or a drop in its share price with only a temporal connection to the reputational harm, a court may find that there is no clear causal link, as the financial loss could have been due to a number of factors unrelated to the breach.*[232]

Posto isto, entende-se que há uma necessidade de demonstrar que há uma correlação entre o dano à reputação, com a quebra dos padrões éticos por parte do vendedor, isso tudo conjuntamente com uma perda econômica.

Além disso, para que a parte possa ser indenizada pela perda que sofreu por conta da violação do contrato, essa perda deve ou deveria ser previsível, para um homem médio no momento da conclusão do contrato. Portanto, apenas perdas previsíveis podem ser indenizadas pela CISG. Assim, há a necessidade de verificar se é previsível para o vendedor que a violação contratual ensejará na perda de reputação da outra parte.[233]

Sendo assim, se durante as negociações, por exemplo, o comprador deixa claro que tem como objetivo revender os bens para uma clientela que busca adquirir produtos eticamente produzidos e há uma quebra contratual por parte do vendedor que só é

---

[232] Tradução livre: "O comprador que sofreu uma perda financeira perceptível desde que o uso de trabalho infantil na produção dos bens que revendeu foi divulgado pode pleitear por indenização por perdas e danos por perda de *goodwill*. Essa perda pode ser de vendas, clientes ou investidores ou, uma queda no preço na ação [...]. Se o comprador pode provar que essa perda foi resultado da violação do vendedor, isso dependerá das circunstâncias. Se, por exemplo, o comprador receber e-mails de clientes que rescindam o relacionamento comercial por conta das "práticas antiéticas" do comprador, fica clara a causa da perda. Por outro lado, se o comprador experimenta uma queda nas vendas ou uma queda no preço de suas ações com apenas uma conexão temporal com o dano à reputação, o tribunal pode entender que não há um nexo de causalidade claro, pois, a perda financeira poderia ter sido devida. a vários fatores não relacionados à violação." (WILSON, Simon. ***Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be Used to Prevent Child Labour?***. *Laws 525: International Commercial Contracts*, 2015, p. 45).

[233] GOLUBOVIC, Stefan. ***Recoverability of non-material damages under the CISG***. Tese. (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito, Bucerius – Hamburgo, 2013, p. 11.

descoberta após a revenda dos bens e, ocorre um dano à reputação do comprador, caso haja repercussão econômica dessa perda, é possível a indenização por perdas e danos no que diz respeito a reputação, pois, era previsível para o vendedor que caso houvesse uma desconformidade poderia afetar a reputação do comprador.[234]

No entanto, pode ser difícil de quantificar financeiramente a extensão do dano à reputação. Para chegar ao valor devido é necessário analisar a posição que a parte lesada possui no mercado, se por exemplo, a empresa que sofreu prejuízos for conhecida como uma empresa altamente dedicada à sustentabilidade e, foi descoberto após a revenda que os bens foram produzidos de forma contrária as medidas sustentáveis, haverá um dano maior à reputação do que em um caso de uma empresa que não é tão associada sustentabilidade.[235]

Dessa forma, fica constatado que há a possibilidade de requerer indenização por perdas e danos por desconformidade dos bens, sendo ela descoberta antes ou depois da revenda. No que diz respeito a como será calculada a indenização por perdas e danos, o assunto será devidamente tratado em tópico apartado.

Por ora, será tratado no tópico subsequente sobre a hipótese de limitação da responsabilidade do vendedor e o dever de mitigar as perdas do comprador e, sobre as hipóteses de isenção de responsabilidade do vendedor, analisando também a situação quando há situação de *hardship* na relação contratual

4.3 A LIMITAÇÃO E A EXONERAÇÃO DA RESPONSABILIDADE

Na Convenção existem situações em que haverá uma limitação da responsabilidade da parte que inadimpliu com a obrigação, uma delas que já foi previamente explicada, é a previsibilidade. A outra, diz respeito ao dever de mitigar as perdas:

> *A party who fails to take reasonable measures to mitigate loss cannot recover for the loss which could have been mitigated, and the principle should apply even as regards a prospective failure to perform: once a party has reason to know that performance by the other party will not be*

---

[234] SUÍÇA. Suprema Corte. Data da decisão: 28 out. 1998. ***Meat Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981028s1.html>. Acesso em: 15 nov. 2018.

[235] SCHWENZER, *Ingeborg. Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. In:* ***State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference****. The Hague, Eleven International Publishing, 2012*, p. 111.

> *forthcoming, he is expected to take such affirmative steps as are appropriate in the circumstances to avoid loss*.[236]

Sendo assim, a parte lesada tem que mitigar suas perdas, pois, ela não terá o direito de ser indenizada na parte em que deveria ter mitigado e não o fez, sendo melhor explicada no tópico subsequente.

No mais, existem situações em que a parte inadimplente ficará isenta de responsabilidade pela previsão do art. 79 da CISG. De acordo com esse artigo, a parte não é responsável pelo inadimplemento da obrigação se ela provar que o descumprimento foi por conta de um impedimento fora do seu controle e, a parte não podia ter levado essa situação em conta no momento da conclusão do contrato, nem evitado ou superado esse impedimento ou suas consequências.[237]

> *Despite non-performance, late performance or lack of conformity, a party is not liable in damages when he is not responsible for his failure to perform. [...] The obligor is always responsible for impediments when he could have prevented them but, despite his control over preparation, organization, and execution, failed to do so. [...] If he wishes to restrict his liability, he must specify the particular impediments for which he will not be liable. Furthermore, the obligor is liable even for impediments beyond his control, as long as they were either reasonably foreseeable or known to him at the conclusion of the contract. Where the impediments are foreseeable, he must generally accept responsibility if he has not disclaimed liability. In the case of unforeseeable impediments whose origins are not within his control - which, therefore, means that they should be considered to be unavoidable - he must take reasonable measures to avoid or overcome the impediment or its consequences in order to claim an exemption. The terms of the contract will often describe the extent to which the obligor is expected to prevent impediments to performance which lie outside his own area of control*. [238]

---

[236] Tradução livre:" A parte que não toma medidas razoáveis para mitigar suas perdas não pode receber indenização pelas perdas que podiam ter sido mitigadas e o princípio deve ser aplicado mesmo no que se refere a uma falha prospectiva: uma vez que a parte tenha motivo para saber que o desempenho da outra parte não será o esperado, espera-se que ele tome as medidas que forem apropriadas nas circunstâncias para evitar perdas." (LOOKOFSKY, Joseph. *Article 77 – Mitigation: No Recovery for Avoidable Loss*. *In*: HERBOTS, J.; BLANPAIN, R. ***International Encyclopaedia of Laws – Contracts***. *Kluwer Law International*, 2000, pp. 157/158).

[237] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

[238] Tradução livre: "Apesar do descumprimento, cumprimento tardio ou ou desconformidade dos bens, a parte devedora não é responsável por danos quando ele não é responsável por sua falha na execução. [...] A parte obrigada é sempre responsável por impedimentos quando poderia tê-los evitado, mas, apesar de seu controle sobre a preparação, organização e execução, não conseguiu fazê-lo. [...]Se ele deseja restringir sua responsabilidade, ele deve especificar os impedimentos específicos pelos quais ele não será responsável. Além disso, o devedor é responsável mesmo por impedimentos fora de seu controle, desde que eles sejam razoavelmente previsíveis ou conhecidos por ele na conclusão do contrato. Quando os impedimentos são previsíveis, ele deve geralmente aceitar a responsabilidade se ele não tiver renunciado a responsabilidade. No caso de impedimentos imprevisíveis cujas origens não estão sob seu controle - o que, portanto, significa que devem ser considerados inevitáveis - ele deve tomar medidas razoáveis para evitar ou superar o impedimento ou

Nesse sentido, apesar de não estar expresso no art. 79 da CISG, é deste artigo que a doutrina extrai os conceitos de *force majeure* e de *hardship* da Convenção, sendo estes explicados em tópico separado.[239]

4.3.1 Perdas e danos e o dever de mitigação da parte lesada

O dever de mitigação das perdas do art. 77 da CISG, em verdade, não se trata de um dever propriamente dito e sim, um ônus imposto ao credor que se for violado, acarretará na perda do direito à indenização na proporção dos danos evitáveis. Dessa forma, caso esse dever seja violado, a indenização pode ser reduzida até zero, se o dano, na situação concreta, pudesse ter sido inteiramente evitado pela parte prejudicada.[240]

A falha no cumprimento do dever de mitigação das perdas afeta apenas o direito de indenização por perdas e danos, ou seja, os outros remédios previstos pela CISG continuam à disposição da parte lesada, mesmo se ela não tiver cumprido com o disposto no art. 77.[241]

O art. 77 estabelece que a parte lesada deve tomar medidas razoáveis para que possa mitigar suas perdas[242], o artigo não estabelece quais medidas são essas devendo ser analisadas caso-a-caso.

Essas medidas, de acordo com decisões de tribunais, podem ser: a contratação de um outro fornecedor para entregar os bens necessários, já que a parte vendedora

---

suas conseqüências, a fim de reivindicar uma isenção. Os termos do contrato descreverão frequentemente até que ponto o devedor deverá impedir impedimentos ao desempenho que estejam fora de sua própria área de controle." (SCHLECHTRIEM, Peter. ***Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. *Manz, Vienna*: 1986, p. 101).

[239] RIMKE, Joern. *Force majeure and hardship: Application in international trade practice with specific regard to the CISG and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*. ***Pace Review of the Convention for the International Sale of Goods***, ***Kluwer***, 1999-2000, p. 227.

[240] WINKLE, Vanessa**. O Dever de Mitigação de Danos na Convenção das Nações Unidas para Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)**. CISG-Brasil, 2014, pp. 08/09. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/downloads/concurso/winkler1.pdf>. Acesso em: 19 nov. 2018.

[241] SAIDOV, Djakhongir. **Methods of Limiting Damages under the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. *Pace Law Institut of International Commercial Law*, 2001. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/saidov.html#iv>. Acesso em: 19 nov. 2018.

[242] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

descumpriu com a obrigação, dessa forma a parte compradora não ficará incorrendo em danos por ficar sem produtos para revenda.[243]

Também é entendido que há um cumprimento com o dever de mitigação das perdas, quando a parte revende os bens perecíveis que não estão em conformidade com o que foi requerido no contrato.[244]

No tocante aos padrões éticos, já foi previamente definido que diante do caso concreto, o não cumprimento com esse dever de mitigar as perdas pode ser justificável, pois, por exemplo, a revenda de um bem não produzido de acordo com os padrões éticos estabelecidos pode ter como consequência posterior para a parte lesada, um dano à sua reputação.[245]

4.3.2 A claúsula de *hardship* e a hipótese de *force majeure*

O art. 79 da CISG estabelece hipóteses de exoneração de responsabilidade da parte inadimplente. Essas hipóteses previstas no art. 79 dizem respeito aos casos em que há *force majeure* e *hardship* (apesar de haverem controvérsias doutrinárias sobre a aplicação desse artigo para as hipóteses de *hardship*, sendo melhor explicado abaixo).

O art. 79 é aplicável em qualquer situação em que uma das partes não cumpriu com sua obrigação ou cumpriu de forma contrária a estipulada. Sendo aplicável também para o caso de desconformidade dos bens[246], no entanto, dificilmente o vendedor poderá contar com essa provisão, pois, em regra, o vendedor é estritamente responsável pela conformidade dos bens.[247]

---

[243] CANADA. Corte de Apelação de Ontario. Data da decisão: 26 jan. 2000. ***Nova Tool & Mold Inc. v. London Industries Inc***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000126c4.html>. Acesso em: 19 nov. 2018.

[244] FRANÇA. *ICC*. Data da decisão: 1992. ***Arbitral Award nº 7197***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927197i1.html>. Acesso em: 19 nov. 2018.

[245] WILSON, Simon. ***Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be Used to Prevent Child Labour?***. *Laws 525: International Commercial Contracts*, 2015, p. 44.

[246] ALEMANHA. Suprema Corte Federal. Data da decisão: 14 mar. 1999. ***Vine Wax Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990324g1.html>. Acesso em: 20 nov. 2018.

[247] SCHWENZER, Ingeborg. ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of the Goods (CISG)***. *Oxford University Press*, 2010, 3ª ed, pp. 1065/1066.

Force majeure ocorre quando a performance do contrato se torna impossível devido o acontecimento de eventos imprevisíveis que extrapolam o âmbito de controle das partes. [248]

No geral, as partes estabelecem no contrato cláusulas de *force majeure*, essas provisões contratuais costumam suplementar o art. 79 nos contratos que são regulados pela CISG, portanto, se um evento não é excluído com base na cláusula contratual de *force majeure*, ainda assim pode ser excluída pelo art. 79. Na maioria das vezes, as partes incluem cláusulas de *force majeure* pra garantir uma proteção maior.[249]

Portanto, comprovado os requisitos do art. 79, quais sejam a ocorrência de um evento fora do controle do vendedor, que não poderia ser previsto, nem evitado no momento de conclusão do contrato. Além de ser necessário a provisão de que o evento não poderia ter sido superado, nem as suas consequências, pode haver a aplicação de isenção de responsabilidade em caso de desconformidade dos bens.[250]

Já a hipótese de *hardship* é discutida se está incluída dentro da estipulação do art. 79. A situação de *hardship* ocorre quando o cumprimento da obrigação se torna extremamente onerosa para uma das partes, ou seja, quando o equilíbrio contratual é fundamentalmente alterado. Nesse sentido, surgem questionamentos sobre a provisão da CISG que fala sobre a necessidade de um impedimento para a isenção se aplicada, sendo questionado se poderia ser aplicado caso a obrigação possa ser cumprida, mas, será muito onerosa.[251]

A parte lesada, para fins de aplicação da cláusula de *hardship* pode ser tanto o vendedor, quanto o comprador. Para analisar qual o limite de aplicação dessa provisão é preciso, primeiramente, analisar a alocação de risco no contrato, uma

---

[248] RIMKE, Joern. *Force majeure and hardship: Application in international trade practice with specific regard to the CISG and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*. ***Pace Review of the Convention for the International Sale of Goods, Kluwer***, 1999-2000, p. 199.
[249] BUND, Jennifer. *Force Majeure Clauses: Drafting Advice for the CISG Practitioner**. 17 Journal of Law and Commerce***, 1998, p. 405.
[250] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.
[251] SCHWENZER, Ingeborg. *Force Majeure and Hardship in International Sales Contracts.* ***39 Victoria University Wellington Law Review***, 2008, pp. 715/716.

parte pode ter expressamente ou implicitamente, assumido os riscos de mudanças fundamentais no contrato, como por exemplo ao assumir uma obrigação de *DDP.*[252]

DDP significa *Delivered Duty Paid*, esse tipo de obrigação consiste em impor todos os riscos sobre o vendedor, incluindo a obrigação de pagamento de taxas, ficando o vendedor inteiramente responsável até o momento em que os bens são entregues ao comprador, nesse caso, fica mais complicado de aplicar as situações de *hardship* para o vendedor, a menos que tenha colocado no contrato algum tipo de limitação, como uma expressa cláusula de *hardship* no contrato.[253]

As partes também podem excluir contratualmente a assunção de riscos no contrato através de cláusula expressa. No mais, não há um parâmetro certo para analisar qual a porcentagem de aumento no custo de uma obrigação é suficiente para tornar uma obrigação excessivamente onerosa e assim, ser aplicada a hipótese de *hardship* para que haja uma adaptação do contrato.[254]

No que concerne a observância dos padrões éticos, faz-se necessário analisar se há uma possibilidade de haver uma espécie de "*ethical hardship*".

> *Ethical questions may also arise where it is not one of the contracting parties that violates ethical standards and thereby breaches the contract, but where the political situation in the buyer's or the seller's country changes in a way that basic ethical standards are disregarded. Although it must be mentioned again that it is the primary task of the community of states to take the appropriate political measures, prompt action by private companies may be called for prior to such endeavors. Otherwise, companies carrying on business with partners from states violating basic human rights may be later blamed for being complicit with human rights abuses, be it actively or passively. [...] Reasonable action that could be taken by sellers and buyers concerning their contractual relationship with their business partners would be, primarily, to suspend the performance of the contract. In order to escape liability for damages, suspending performance is only possible if the requirements for an exemption under Article 79 CISG are met. According to this Article, firstly, there must be an impediment beyond the party's control. Impediments are usually defined as external circumstances or exogenous causes that impair the promisor's ability to perform. Taken at face value, such an impediment could not be assumed in the cases discussed here. However, there can be no doubt that it would be commercially unreasonable to continue performance of the contract where this would risk causing detriment to one's business reputation*. [255]

---

[252] SCHWENZER, Ingeborg. *Force Majeure and Hardship in International Sales Contracts.* ***39 Victoria University Wellington Law Review***, 2008, pp. 715/716.

[253] *INCOTERMS*. ***The INCOTERMS 2010 Rules***. Disponível em: <https://www.incotermsexplained.com/the-incoterms-rules/incoterms-2010-rules/>. Acesso em: 21 nov. 2018.

[254] SCHWENZER, Ingeborg. *op. cit. loc. cit.*

[255]Tradução livre: Questões éticas também podem surgir quando não é uma das partes contratantes que viola padrões éticos e, portanto, viola o contrato, mas onde a situação política no país do comprador ou do vendedor muda de forma que os padrões éticos básicos são desconsiderados.

O questionamento nesse sentido é se há a possibilidade de aplicação da hipótese de *hardship*, quando por exemplo, as partes estão em uma relação contratual em que há a estipulação de que os bens para estarem em conformidade devem ser produzidos eticamente, no entanto, o país em que o vendedor se situa, por exemplo, passa a desrespeitar padrões éticos, do tipo começar a apoiar o descumprimento de alguns direitos humanos.

Apesar do assunto não ser expressamente tratado pelo art. 79, deve-se analisar a lógica por trás da provisão. Esse artigo busca analisar quais foram os riscos assumidos pela parte no momento em que o contrato foi concluído e, as situações que não podem ser controladas pelas partes. O fato de, após a conclusão do contrato, violações graves à valores éticos ocorrerem no país da parte obrigada, recai fora do âmbito de responsabilidade assumida. Se, por questões éticas, não pode ser razoavelmente esperado que o obrigado cumpra com o contrato, isso certamente constitui um impedimento nos termos do art. 79 da CISG.[256]

O recomendado é que as partes redijam uma cláusula de *force majeure* e *hardship* para que fique claro que no caso de determinadas situações acontecerem será necessário, por exemplo, que o contrato seja readaptado para que a relação contratual seja reequilibrada.[257]

Posto isto, o art. 79 apenas estabelece que caso ocorra uma situação de *force majeure* ou *hardship* a parte lesada não poderá requerer indenização por perdas e

---

Embora deva ser mencionado novamente que é a tarefa primordial da comunidade dos estados tomarem as medidas políticas apropriadas, a ação imediata de empresas privadas pode ser solicitada antes de tais esforços. Caso contrário, as empresas que mantêm negócios com parceiros de estados que violem direitos humanos básicos podem ser culpadas posteriormente por serem cúmplices de abusos dos direitos humanos, seja ativa ou passivamente. [...] Ações razoáveis que poderiam ser tomadas por vendedores e compradores em relação à sua relação contratual com seus parceiros de negócios seriam, principalmente, suspender a execução do contrato. Para evitar a responsabilidade por danos, suspender o desempenho só é possível se os requisitos para uma isenção do Artigo 79 da CISG forem cumpridos. Segundo este artigo, em primeiro lugar, deve haver um impedimento além do controle da parte. Impedimentos são geralmente definidos como circunstâncias externas ou causas exógenas que prejudicam a capacidade de desempenho do promitente. Tomado pelo valor nominal, tal impedimento não poderia ser assumido nos casos discutidos aqui. No entanto, não pode haver dúvidas de que seria comercialmente irracional continuar com a execução do contrato, quando isso correria o risco de prejudicar sua reputação comercial." (LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *Ethical Values and International Sales Contracts*. *In*: CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob**. *Commercial Law Challenges in the 21st Century***, *Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen,* 2007, p. 272).

[256] LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *op. cit. p. 273.*

[257] RIMKE, Joern. *Force majeure and hardship: Application in international trade practice with specific regard to the CISG and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts.* ***Pace Review of the Convention for the International Sale of Goods, Kluwer***, 1999-2000, p. 241.

danos, no entanto, os outros remédios dispostos na Convenção poderão ser utilizados.[258]

Sendo assim, apesar de ainda não ser muito tratado o tema, pode haver uma situação de *hardship* correlacionada com os padrões éticos e dessa forma, pode haver uma suspensão contratual em função disso.

4.4 CÁLCULO DAS PERDAS E DANOS

No tocante às perdas e danos, quando não for uma hipótese de exoneração da responsabilidade prevista no art. 79 e, eles forem cabíveis, será necessário fazer uma mensuração de quanto é devido a título de indenização. O art. 74 que é o responsável pela regulação das perdas e danos, não dá instruções específicas de como essa indenização deverá ser calculada.[259]

Quando há uma perda de lucro e, no momento em que é dada a decisão estipulando que é cabível a indenização por perdas e danos, e é entendido que nenhuma perda futura é esperada, não há problemas para calcular o montante da indenização. No entanto, quando há um pleito para indenização por perda de lucro futuro, ou seja, lucros cessantes é mais complicado para calcular o valor a ser pago.[260]

Com relação ao cálculo de perdas e danos correlacionados com a desconformidade dos bens de acordo com padrões éticos, existem alguns meios para achar o valor devido a título de indenização:

> *One possibility could be to assess the decrease in value of the goods on an abstract level. The purchase price always reflects the costs of producing of the goods and a profit for the seller. If the seller, by violating ethical standards, substantially reduces the costs in production and thus respectively maximizes its own profit, the equilibrium of the contract has become unbalanced. One may well argue that the real value of the goods is*

---

[258] BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

[259] *CISG-AC Opinion No. 6*. ***Calculation of Damages under CISG Article 74***. 2006. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op6.html>. Acesso em: 15 nov. 2018.

[260] HACHEM, Pascal; SCHWENZER, Ingeborg. *The Scope of the CISG Provisions on Damages. In:* CUNNINGTON, Ralph; SAIDOV, Djakhongir. ***Contract Damages – Domestic and Internacional Problems***. *Oxford*, 2008, p. 97.

> *decreased by the amount of the reduced production costs. The buyer may claim this margin as minimum damages.*[261]

Essa é uma das maneiras de obter o valor que deve ser pago como indenização, mas, também existem outras, como por exemplo, comparar a lucratividade do negócio da parte lesada, com um empresa do mesmo ramo e nível que não tenha sido prejudicada, para determinar os resultados que a parte lesada provavelmente também teria obtido se não tivesse ocorrido a quebra contratual.[262] Existindo várias bases para diferentes para calcular, sendo muitas vezes determinadas pelo Tribunal o critério.

Então, na situação de quebra dos padrões éticos, o ideal é especular que os bens eticamente produzidos teriam um valor maior no mercado internacional. Portanto a perda do vendedor se dá porque o preço estipulado no contrato, envolvia já um valor a mais pelo englobamento da obrigação dos bens serem produzidos eticamente e, como houve a desconformidade, há uma divergência entre o valor que foi determinado e o valor real do bem.[263]

No que diz respeito a indenização por dano à reputação que acarretou em perda pecuniária, torna-se ainda mais difícil o cálculo da indenização. Nesses casos não há de se impor sobre a parte lesada a obrigação de calcular exatamente o montante do prejuízo sofrido, tendo em vista que esse seria um ônus muito grande para a parte, pois, é um valor muito difícil de mensurar precisamente.[264]

Assim, no caso de dano à reputação não é necessário que um valor exato do dano, no entanto, há a necessidade de haver de fato uma repercussão econômica por

---

[261] Tradução livre: "Uma possibilidade poderia ser avaliar a diminuição do valor das mercadorias em um nível abstrato. O preço de compra sempre reflete os custos de produção dos bens e um lucro para o vendedor. Se o vendedor, ao violar os padrões éticos, reduz substancialmente os custos de produção e, portanto, maximiza seu próprio lucro, o equilíbrio do contrato tornou-se desequilibrado.48 Pode-se argumentar que o valor real dos bens é reduzido pela quantidade de os custos de produção reduzidos.49 O comprador pode reivindicar essa margem como danos mínimos." (SCHWENZER, Ingeborg. *Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. In:* ***State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference****. The Hague, Eleven International Publishing, 2012*, p. 108).

[262] KOLASKI, Kenneth; KUGA, Mark. Measuring Damages via Lost Profits or Loss Business Value: Are these Measures Redundants or Distinguishable?. **18 Journal of Law and Commerce**, 1998, p. 04.

[263] LEISINGER, Benjamin; SCHWENZER, Ingerborg. *Ethical Values and International Sales Contracts. In*: CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob**.** ***Commercial Law Challenges in the 21st Century***. *Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen* 2007, p. 272.

[264] *CISG-AC Opinion No. 6*. ***Calculation of Damages under CISG Article 74***. 2006. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op6.html>. Acesso em: 23 nov. 2018.

causa desse dano à reputação e, como previamente dito, quanto mais alta for a reputação da empresa no mercado, por exemplo, por ser sustentável, maior será o dano à sua reputação pela desconformidade, consequentemente, maior o montante devido a titulo de indenização.[265]

[265] *CISG-AC Opinion No. 6*. ***Calculation of Damages under CISG Article 74***. 2006. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op6.html>. Acesso em: 23 nov. 2018.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou trazer para o centro das discussões o fato de que cada vez mais as empresas estão preocupadas com a inserção dos padrões éticos nas relações contratuais, pois, com isso é passada uma melhor imagem da reputação da empresa. No que diz respeito a incorporação desses padrões nas transações internacionais que são regidas pela Convenção de Viena, embora os mesmos não estejam expressamente regulados, é possível extrair essa regulação do artigo 35 da Convenção, ao tratar da conformidade dos bens.

Portanto, a Convenção de Viena pode ser utilizada para regular situações em que os bens não estão em conformidade com os padrões éticos estipulados na relação contratual. A inserção desses padrões no contrato, como foi demonstrado, pode decorrer de cláusula contratual expressa ou, através da análise de todo o contexto fático da situação concreta.

Além disso, foi demonstrado que esses padrões éticos podem ser estipulados através de códigos de condutas elaborados pelas empresas e incluídos no contrato. E também, por meio de estipulação de aplicação de iniciativas privadas como o *UN Global Compact*.

Assim, estando presente no contrato, os padrões se tornam vinculantes entre as partes, podendo ocasionar na responsabilização da parte que não cumpriu com os mesmos. No presente trabalho foi feita uma análise da extensão da responsabilidade do vendedor nos casos em que os bens estão em desconformidade com os parâmetros éticos que foram estipulados.

Nesse sentido, foi constatado que esse descumprimento pode ocasionar em uma violação fundamental do contrato, ensejando a possibilidade da utilização dos remédios previstos na Convenção para solucionar essa situação.

Além disso, no que tange a responsabilização do vendedor, foram analisados os tipos de obrigações que o mesmo pode assumir no contrato, sendo que a depender da natureza da obrigação, haverão repercussões diferentes, pois, quando o vendedor assume uma obrigação de resultado, ele será responsabilizado simplesmente pelo não cumprimento no disposto no contrato, com exceção das hipóteses do artigo 79 da Convenção.

Já nos casos em que o vendedor assume uma obrigação de meio, para analisar a extensão da sua responsabilidade, é preciso avaliar as medidas que o vendedor tomou para se precaver e, se essas medidas foram suficientes para serem consideradas os melhores esforços por parte do vendedor.

No mais, foi exposto que em muitas relações contratuais, há toda uma dinâmica envolvendo uma cadeia de suprimento do vendedor, passando a produção do bem por diversas etapas e dessa forma, sendo mais difícil a análise de cumprimento dos padrões éticos em todas essas etapas.

Dessa forma, existem mecanismos que podem ser implementados pelas empresas com o intuito de poder fiscalizar melhor toda a cadeia de suprimento, sendo esse também um parâmetro para verificar se o vendedor, quando tiver uma obrigação de meio, utilizou dos melhores esforços para cumprir com a obrigação

Assim sendo, foram analisadas as repercussões da violação contratual por parte do vendedor e os direitos e ações cabíveis ao comprador nessas hipóteses. Apenas a título informativo, foi feita uma comparação entre os remédios dispostos na CISG com os previstos no ordenamento jurídico brasileiro, abordando as peculiariedades de cada sistema.

Por fim, foi dado um enfoque na indenização por perdas e danos e seu modo de mensuração, tanto pela perda de lucros propriamente ditos, quanto pela perda da reputação que repercute economicamente. Constatando-se que o descumprimento dos padrões éticos pode dar margem ao direito de indenização por perdas e danos, além de poderem ser utilizados os outros remédios previstos na Convenção. Sendo também analisadas as hipóteses em que pode haver uma limitação ou isenção no direito de receber indenização e suas nuances.

Assim, os padrões éticos que antigamente não eram tão discutidos nas relações comerciais, passam a ter relevância na sociedade moderna, tendo em vista a crescente preocupação global com práticas eticamente aprováveis. Dessa forma, ao serem estipulados vinculam as partes e, no âmbito da CISG devem ser verificados para constatar se os bens estão em conformidade ou não, sob a perspectiva da qualidade dos bens.

REFERÊNCIAS

ALEMANHA. Corte de Apelação de Brandenburg. Data da decisão: 18 nov. 2008. ***Beer Case***. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081118g1.html>. Acesso em: 16 ago. 2018.

_____. Corte de Apelação de München. Data da decisão: 13 nov. 2002. ***Organic Barley Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021113g1.html>. Acesso em: 18 mai. 2018.

_____. Corte de Apelação de Saarbrücken. Data da decisão: 17 jan. 2007. ***Natural Stone Marbel Panels Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070117g1.html>. Acesso em: 20 mai. 2018.

_____. Corte Distrital de Paderborn. Data de decisão: 25 jun. 1996. ***Granulated Plastic Case***. Disponível em: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=191&step=Abstract>. Acesso em 15 mai. 2018.

_____. Corte Distrital. Data da decisão: 12 dez. 2006. ***Plants Case***. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061212g1.html>. Acesso em 20 mai. 2018.

_____. Suprema Corte Federal. Data da decisão: 14 mar. 1999. ***Vine Wax Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990324g1.html>. Acesso em: 20 nov. 2018.

_____. Suprema Corte Federal. ***German Machinery Case***. Data da decisão: 31 out. 2001. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html>. Acesso em: 24 mai. 2018.

_____. Suprema Corte. Data da decisão: 11 dez. 1996. ***Marzipan Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961211g1.html>. Acesso em: 10 jun. 2018.

ÁUSTRIA. Suprema Corte. Data da decisão: 19 abr. 2007. ***Scaffold Hooks Case***. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070419a3.html>. Acesso em: 20 mai. 2018.

BABIAK, Andrew. *Defining "Fundamental Breach" Under the United Nations on Contracts for the International Sale of Goods.* ***Temple International and Comparative Law Journal***, 1992, pp. 113-143.

BARROZO, Rebecca. **O Brasil e uma nova perspectiva do Direito do Comércio Internacional: A adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. CISG-Brasil, 2013, p. 32-33. Disponível em: http://www.cisg-brasil.net/downloads/rbarrozo1.pdf>. Acesso em: 29 set. 2018.

BECKERS, Anna. ***Regulating Corporate Regulators through Contract Law? The Case of Corporate Social Responsibility Codes of Conduct.*** *EUI Working Paper MWP*, 2016.

BÉLGICA. Corte de Apelação de Antwerpen. Data da decisão: 14 abr. 2006. ***Construction Materials Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060424b1.html>. Acesso em: 10 jun. 2018.

BIANCA, Cesare. BONNEL, Michael. ***Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention****. Giuffrè editore*, 1987.

BIRD & BIRD. ***Liability outsourcer under obligation de resultat***. 2006. Disponível em: < https://www.twobirds.com/en/news/articles/2006/liability-outsourcer-under-obligation-de-resultat>. Acesso em: 25 jun. 2018.

BOGHOSSIAN, Nayiri*. A Comparative Study of Specific Performance Provisions in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.* ***Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods****,* 1999, pp. 03-78.

BOLLÉE, Sylvain. *The Theory of Risks in the 1980 Vienna Sale of Goods Convention.* ***Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods***, 1999.

BONNEL, Michael. *Article 9. In*: BIANCA, Cesare; BONNEL, Michael. ***Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law***. *Giuffrè: Milan*, 1987, pp. 103-115.

_____. *The CISG and the Unidroit Principles of International Commercial Contracts: Two Complementary Instruments*. ***International Law Review of Wuhan University***, 2008-2009, pp. 110-117.

BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980.

_____. **Lei nº 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Código Civil. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivIl_03/Leis/2002/L10406.htm> Acesso em: 16 out. 2018.

_____. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial n. 758.518 – Proc. 0096775-4**. Recorrente: Muretama Edificações e empreendimentos Ltda. Recorrido: Sérgio Meca de Lima. Relator: Min. Vasco Della Giustina. Brasília, DJ 17 jun. 2010. Disponível em: < https://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/19140313/recurso-especial-resp-758518-pr-2005-0096775-4/inteiro-teor-19140314>. Acesso em: 09 nov. 2018.

BUND, Jennifer. *Force Majeure Clauses: Drafting Advice for the CISG Practitioner****.*** ***17 Journal of Law and Commerce***, 1998, pp. 381-413.

BUTLER, Petra. *Damages Principles under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). In*: TRENOR, John. ***The Guide to Damages in International Arbitration***. Global Arbitration Review, 2017, 2ª ed, pp. 39-69

CAFAGGI, Fabrizio. ***Enforcement of Transnational Regulation: Ensuring Compliance in a Global World***. *Private Regulation Series*, 2012.

CAMPBELL, Tom; MCBARNET, Doreen; VOICULESCU, Aurora. ***The New Corporate Accountability: Corporate Social Responsibility and the Law****. Cambrige University Press*, 2009.

CANADA. Corte de Apelação de Ontario. Data da decisão: 26 jan. 2000. ***Nova Tool & Mold Inc. v. London Industries Inc***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000126c4.html>. Acesso em: 19 nov. 2018.

CANESSO, Alice. **A extinção do contrato de compra e venda por inadimplemento do devedor: um paralelo entre a resolução do Código Civil brasileiro e *avoidance* da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1980 (CISG)**. Monografia (Bacharelado em Direito) – Departamento de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2013.

CARONE, Julia; DUQUE, Bruna. **Os efeitos do inadimplemento das obrigações**. Âmbito Jurídico, Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?artigo_id=5907&n_link=revista_artigos_leitura>. Acesso em: 18 out. 2018.

CARVALHO, Deborah. **Aspectos Principais da CISG (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)**. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/33765/aspectos-principais-da-cisg-united-nations-convention-on-contracts-for-the-international-sale-of-goods>. Acesso em: 14 mai. 2018.

CHAVES, Cristiano; ROSENVALD, Nelson. **Curso de Direito Civil: Obrigações**. São Paulo: Atlas, 2014.

CHINA. *CIETAC*. Data da decisão: 3 jun. 2003. ***Clothes Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030603c1.html>. Acesso em: 18 mai, 2018.

CISG-AC Opinion No. 6. ***Calculation of Damages under CISG Article 74***. 2006. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op6.html>. Acesso em: 15 nov. 2018.

CISG-AC Opinion No. 13. ***Inclusion of Standard Terms under the CISG***. 2013. Disponível em: < http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op13.html>. Acesso em: 23 mai. 2018.

DYSTED, Christian. ***Ethical Defects in Contracts United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods****. University of Copenhagen*, 2015.

EICC. ***United Nations Global Compact Sustainable Supply Chains: Resources & Practices***. Disponível em: <http://supply-chain.unglobalcompact.org/site/article/33>. Acesso em: 23 mai. 2018.

ESPANHA. Supremo Tribunal. Data da decisão: 16 mai. 2007. ***Water Apparatus Case***. Disponível em: https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-50.html#11>. Acesso em: 07 nov. 2018.

EUA. Corte de Apelação (2º Circuito). Data da decisão: 01 jul. 1976. ***Perma Research and Development v. Singer Co****. Disponível em: <https://casetext.com/case/perma-research-and-development-v-singer-co>. Acesso em: 01 jul. 2018.*

_____. Corte Distrital da Califórnia. ***Golden Valley Grape Juice Case***. Data da decisão: 21 jan. 2010. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100121u1.html>. Acesso em 24. mai. 2018.

_____. Corte Federal de Apelação (11º Circuito). Data da decisão: 12 set. 2006. ***Tantalum Carbide Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060912u1.html>. Acesso em: 10 jun. 2018.

FENDRICH, Lisandro; PEREIRA, Liandra. **Políticas e Práticas de Responsabilidade Corporativa em Empresas do Interior de Santa Catarina e do**

Paraná: Referenciais de Sustentabilidade. Disponível em: < http://www.anpad.org.br/admin/pdf/ESO3186.pdf>. Acesso em: 23 mai. 2018.

FERRARI, Franco. *Fundamental Breach of contract under the UN Sales Convention: 25 Years of Article 25 CISG.* ***Journal of Law and Commerce***, 2006, pp. 489-508.

_____. *What Sources of Law for Contracts for the International Sale of Goods? Why One Has to Look Beyond the CISG*. ***International Review of Law and Economics***, 2005, pp. 314- 341.

FIESP. ***ISO 14001*:2015 – Saiba o que muda na nova versão da norma**. Departamento do Meio Ambiente, 2015. Disponível em: < http://www.youblisher.com/p/1201229-FIESP-DEPARTAMENTO-DE-MEIO-AMBIENTE/>. Acesso em: 16 ago. 2018.

FLECHTNER, Harry. *Buyers' Remedies in General and Buyers' Performance-Oriented Remedies.* ***25 Journal of Law and Commerce***, 2005-2006, pp. 339-347.

FRANÇA. Corte de Apelação de Grenoble. Data da decisão: 13 set. 1995. ***M. Caiato Roger v. La Société française de factoring international fator France "S.F.F"***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950913f1.html>. Acesso em: 20 mai. 2018.

_____. Corte de Apelação de Grenoble. Data da decisão: 21 out. 1999**. *Sté Calzados Magnanni v. SARL Shoes General International*.** Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html>. Acesso em 15 nov. 2018.

_____. Corte de Apelação de Grenoble. Data da decisão: 26 abr. 1995. ***M. Marques Roque Joachim v. La Sarl Holding Manin Rivière***. Disponível em:<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426f2.html>. Acesso em: 03 nov. 2018.

_____. Corte de Apelação de Paris. Data da decisão: 25 fev. 2005. ***Computer Motherboards Case***. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050225f1.html> . Acesso em: 16 ago. 2018.

_____. Corte de Apelação de Paris. ***Sté ISEA Industrie S.p.A./Compagnie d'Assurances Generali v. Lu S.A./ et al***. Data da decisão: 13 dez. 1995. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951213f1.html> Acesso em: 24 mai. 2018.

_____. *ICC.* Data da decisão: nov. 1996. ***Rice Case – Arbitral Award nº 8502***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/968502i1.html>. Acesso em: 13 jun. 2018

_____. *ICC*. Data da decisão: 1992. ***Arbitral Award nº 7197***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927197i1.html>. Acesso em: 19 nov. 2018.

GALVAÑ, Jorge. ***The CISG and its provisions on damages***. *Master thesis*. Supervisor Hans Henrik Lidgard. 1998.

GOLUBOVIC, Stefan. ***Recoverability of non-material damages under the CISG***. Tese. (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito, Bucerius – Hamburgo, 2013.

GORDLEY, James. ***An American Perspective on the Unidroit Principles***. Pace Law, 1996, p. 24. Disponível em: < https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gordley2.html>. Acesso em: 13 jun. 2018.

GRAFFI, Leonardo. *Case Law on the Concept of Fundamental Breach in the Vienna Sales Convention.* ***International Business Law Journal***, 2003, pp. 338-349.

_____. *Remarks on Trade Usages and Business Practices in International Sales Law*. ***Belgrade Law Review***, 2011, pp.102-123.

GUIMARÃES, Aléssia. A resolução do Contrato de Compra e Venda Mercantil por inadimplemento do devedor no Código Civil Brasileiro e na Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): Similitudes e contradições. **Direito Internacional em Expansão**, Volume IX, 2017.

HACHEM, Pascal; SCHWENZER, Ingeborg. *The Scope of the CISG Provisions on Damages. In:* CUNNINGTON, Ralph; SAIDOV, Djakhongir. ***Contract Damages – Domestic and Internacional Problems****. Oxford*, 2008, pp. 91-105.

HAUTALA, HERIINA. ***Decreasing work caused by supplier related non-conformities: Case KONE Industrial Ltd****. Laurea University of Applied Sciences*, 2010, p. 10. Disponível em: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/16812/Thesis_Henriina_Hautala.pdf?sequence=1>. Acesso em 09 jul. 108.

HELENE, Paulo; HOFFMANN, Eduardo. **Duty to mitigate the loss: O dever de mitigar sua própria perda**. Publica Direito, 2012, p. 06. Disponível em: <http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=de3f712d1a02c5fb>. Acesso em: 09 nov. 2018.

HENSCHEL, René. *Conformity of the Goods in International Sales Governed by CISG Article 35: Caveat Venditor, Caveat Emptor and Contract Law as Background and as a Competing Set of Rules.* ***Nordic Journal of Commercial Law***, 2004, pp. 01-21.

_____. ***The Conformity of the Goods in International Sales***. Forlaget Thomson, 2005.

HONNOLD, John. O. ***Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention***. *Kluwer Law International*, 1999.

HUBER, Peter; MULLIS, Alastar. ***The CISG: A new texttbook for students ans practitioners***. *Munchen: Sellier*, 2007.

INCOTERMS. ***The INCOTERMS 2010 Rules***. Disponível em: <https://www.incotermsexplained.com/the-incoterms-rules/incoterms-2010-rules/>. Acesso em: 21 nov. 2018.

INVESTOR. **Ágio, deságio, *goodwill*: conceito e contabilização**. 2017. Disponível em: < https://investorcp.com/agio-desagio-goodwill-mais-valia>. Acesso em: 15 nov. 2018.

ISLAM, Zahidul*. Applicability of the Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)****. IOSR Journal Of Humanities And Social Science***, Volume 14, 2013, pp. 78-81

JANSSEN, André; SPILKER, Matthias. *The Applicability of the CISG in the World of International Commercial Arbitration. In*: DIMATTEO, Larry. ***The CISG and International Arbitration***. *Cambrige University Press*, 2013, pp. 135-153.

KATSIVELA, Marel. *Contracts: Force Majeure Concept or Force Majeure Clauses?.* ***Uniform Law Review***, 2007, pp. 101-120.

KOLASKI, Kenneth; KUGA, Mark. *Measuring Commercial Damages via Lost Profits or Lost of Business Value: Are these Measures Redundant or Distinguishable?.* ***18 Journal of Law and Commerce***, 1998, pp. 1-24.

KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar. ***UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)****. Hart Publishing*, 2011.

LAMBERT, Eric. ***Best Efforts, Commercially Reasonable Efforts, and Good Faith Efforts: How They Differ and How to Use Them Effectively***. 2018. Disponível em: < https://www.linkedin.com/pulse/best-efforts-commercially-reasonable-good-faith-how-differ-lambert/>. Acesso em 01 jul. 2018.

LANDO, Ole. *Article 28. In*: BIANCA, Cesare; BONNEL, Michael. ***Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law****, Giuffrè: Milan*, 1987, pp. 232-239.

LEISINGER, Benjamin. ***Fundamental Breach Considering Non Conformity of the Goods.*** *Sellier European Law Publishers*, 2007.

_____; SCHWENZER, *Ingerborg. Ethical Values and International Sales Contracts*. *In:* CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan; Ziegel, Jacob. ***Commercial Law Challenges in the 21st Century***, 2007, pp. 249-275.

LIU, Chengwei. ***The Concept of Fundamental Breach: Perspectives from the CISG, UNIDROIT Principles and PECL and case law***. Renmin University of China, 2005, 2ª ed., p. 03. Disponível em: < https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/liu8.html>. Acesso em: 29 set. 2018.

LLOYD'S *REGISTER*. ***ISO 14001*** **Sistemas de Gestão Ambiental**. Disponível em: < http://www.lrqa.com.br/Certificacao/ISO-14001-meio-ambiente/>. Acesso em: 15 ago. 2018.

LOOKOFSKY, Joseph. *Article 77 – Mitigation: No Recovery for Avoidable Loss*. *In*: HERBOTS, J.; BLANPAIN, R. ***International Encyclopaedia of Laws – Contracts***. *Kluwer Law International*, 2000, pp. 1-192.

_____. ***The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods****. J. Herbots editor*, 2000.

LOPES, Christian; MORAIS, Fernando. **Inadimplemento e suas consequências na Convenção de Viena**. CISG-Brasil. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/downloads/doutrina/LOPES-Christian-Sahb-Batista_MORAIS-Fernando-Vinicius-Tavares-Magalhaes_INADIMPLEMENTO-E-SUAS-CONSEQUENCIAS-NA-CONVENCAO-DE-VIENA.pdf>. Acesso em: 03 nov. 2018.

LORENZ, Alexander. ***Fundamental Breach Under the CISG***. Pace, 1998.

MALEY, Christian. *The Limits to the Conformity of the Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). In:* ***International Trade & Business Law Review****,* 2009, pp. 82-126

MCMAHON, John P. ***Applying the CISG – Guides for Business Managers and Counsel.*** *Pace Law*. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/guides.html >. Acesso em: 12 abr. 2018.

MCWILLIAMS, Abagail; SIEGEL, Donald; WRIGHT, Patrick*.* ***Corporate Social Responsibility: International Perspectives****. Rensselaer Working Papers in Economics*, 2006.

MITKIDIS, Katerina. *Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements.* ***Nordic Journal of Commercial Law***, 2014, pp. 01-30.

NASCIMENTO, Laura. Comércio Internacional e Direitos Humanos: A CISG como ferramenta de proteção**. Revista DIPLOMATIZE**, 4ª ed., Volume III, 2017. Disponível em: < http://www.revista.portalanet.com/artigo/comercio-internacional-e-direitos-humanos-a-cisg-como-ferramenta-de-protecao/>. Acesso em: 16 ago. 2018.

NOVA ZELÂNDIA. Alta Corte. Data da decisão: 30 jul. 2010. ***RJ & AM Smallmon v. Transport Sales Limited and Grant Alan Miller***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100730n6.html>. Acesso em: 20 mai. 2018.

O GLOBO ECONOMIA. **Justiça decide que Zara é responsável por trabalho escravo flagrado em 2011**. Notícia: 14 nov. 2017. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/justica-decide-que-zara-responsavel-por-trabalho-escravo-flagrado-em-2011-22070129>. Acesso em: 15 ago. 2018.

PARK, Rob. *Putting the "Best" in Best Efforts.* ***Law Review Chicago***, 2006, pp. 705-729.

RAMBERG, Christina. *Emotional Non-Conformity in the International Sale of Goods, Particularly in Relation to CSR-Policies and Codes of Conduct. In: SCHWENZER, Ingeborg; SPAGNOLO, Lisa.* ***Boundaries and Intersections: 5th Annual MAA Schlechtriem CISG Conference****. Eleven International Publishing*, 2014, pp. 71-94.

RIEKSTI, Ana. **ISO 14001 e a sustentabilidade. A eficácia do instrumento no alcance do desenvolvimento sustentável**. Disponível em: <https://www.usp.br/mudarfuturo/cms/?p=212>. Acesso em: 16 ago. 2018.

RIMKE, Joern. *Force majeure and hardship: Application in international trade practice with specific regard to the CISG and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*. ***Pace Review of the Convention for the International Sale of Goods***, ***Kluwer***, 1999-2000, pp. 197-243.

RODOVALHO, Thiago. **Dano moral de pessoa jurídica só pode ser observado de forma objetiva**. Conjur. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2017-jan-09/direito-civil-atual-dano-moral-pessoa-juridica-existe-forma-objetiva?1543241658877>. Acesso em: 08 nov. 2018.

SAIDOV, Djakhongir. ***Methods of Limiting Damages under the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods****. Pace Law Institut of International Commercial Law*, 2001. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/saidov.html#iv>. Acesso em: 08 nov. 2018.

_____. ***Standards and Conformity of Goods in Sales Law****. King's Research Portal*, 2016. Disponível em: < https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GREEN_AAM.pdf>. Acesso em: 27 ago. 2018.

SCHLECHTRIEM, Peter. *The Seller's Obligations Under the United Nation Convention on Contracts for the International Sales of Goods*. *In:* BENDER, Matthew. ***International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods***, Galston & Smit ed., 1984.

_____. ***Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. *Manz:Vienna*, 1996.

SCHWENZER, Ingeborg ***Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)***. *Oxford University Press*, 2010.

_____. *Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. In:* ***State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference***. *The Hague, Eleven International Publishing, 2012*, pp. 103-112.

_____. *Force Majeure and Hardship in International Sales Contracts.* ***39 Victoria University Wellington Law Review***, 2008, pp.709-725.

SGS. **Programa EICC**. Disponível em: <https://www.sgsgroup.com.br/pt-br/sustainability/social-sustainability/audit-certification-and-verification/social-responsibility-audits/eicc-program>. Acesso em: 23 mai. 2018

SHABANI, Faton. *Non-Conformity of Goods in Light of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Law on Obligations of the Republic of Macedonia as Part of South-Eastern European Law.* ***Academic Journal of Interdisciplinary Studies***, Volume 4, 2015, pp. 85-88.

SHIN, Chang-Shop. *Declaration of Price Reduction Under the CISG Article 50 Price Reduction Remedy.* ***25 Journal of Law and Commerce***, 2005-2006, pp. 349-352.

SILVA, Franciele. **Contratos Internacionais e a aplicação da CISG no Brasil**. 2015. Disponível em: <http://www.sgadvempresarial.adv.br/contratos-internacionais-aplicacao-cisg-no-brasil/>. Acesso em: 03 nov. 2018.

STEINER, Renata. **Resolução do contrato e reparação de danos na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda de Mercadorias (CISG)**. CISG-Brasil, 2014.

SUÍÇA. Corte Comercial de Hasselt. Data da decisão: 28 jun. 2006*.* ***Drukkerij Moderna NV v. IVA Groep BV***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060628b1.html>. Acesso em: 18 mai. 2018.

_____. Corte de Apelação de Basel-Stadt. Data da decisão: 22 ago. 2003. ***Soyprotein Products Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030822s1.html>. Acesso em: 18 mai. 2018.

_____. Suprema Corte Federal. Data da decisão: 18 mai. 2009. ***Packaging Machine Case***. Disponível em: < http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090518s1.html>. Acesso em: 29 set. 2018.

_____. Suprema Corte. Data da decisão: 28 out. 1998. ***Meat Case***. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981028s1.html>. Acesso em: 15 nov. 2018.

UN GLOBAL COMPACT. ***2017 United Nations Global Compact Progress Report – Business Solutions to Suistanable Development***. Disponível em: <https://www.unglobalcompact.org/docs/publications/UN%20Impact%20Brochure_Concept-FINAL.pdf>. Acesso em: 23 mai. 2018.

_____. ***A Guide to Traceability – A Practical Approach to Advance Sustainability in Global Supply Chains***. *UN Global Compact*, 2014, p. 21. Disponível em: <https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/supply_chain/Traceability/Guide_to_Traceability.pdf>. Acesso em: 09 jul. 2018.

_____. ***Supply Chain Sustainability – A Practical Guide for Continous Improvement***. *UN Global Compact*, 2015, p. 5. Disponivel em: <https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/supply_chain/SupplyChainRep_spread.pdf>. Acesso em 09 jul. 2018.

UNCITRAL. ***United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. **Disponível em: <**https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>. **Acesso em: 14 mai. 2018.**

_____. *2012* ***Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods – Article 35****.* Disponível: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-35.html>. Acesso em: 18 mai. 2018.

_____. ***2012 UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods – Article 25****. Pace Law Institut of Commercial Law*, 2012. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-25.html#*>. Acesso em: 19 ago. 2018).

_____. ***2012 UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods – Article 50****. Pace Law Institut of Commercial Law*, 2012. Disponível em: < https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-50.html>. Acesso em: 03 nov. 2018.

UNIDROIT PRINCIPLES. ***Article 5.1.4***. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>. Acesso em 13 jun. 2018.

_____. ***Article 5.1.5***. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>. Acesso em 13 jun. 2018.

VILLY, Luca. ***The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales****. Pace International Law Review, Volume 4*, 2015.

WERNECK, André Coates Furquim. **O requisito de previsibilidade (*foreseeability*) na Convenção de Viena de 1980 e seu impacto no arbitramento das perdas e danos nos contratos internacionais envolvendo partes brasileiras**. Monografia. (Bacharelado em Direito) – Departamento de Direito, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2014.

WILSON, Simon. ***Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be Used to Prevent Child Labour?****. Laws 525: International Commercial Contracts*, 2015.

WINKLE, Vanessa**. O Dever de Mitigação de Danos na Convenção das Nações Unidas para Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)**. CISG-Brasil, 2014, p. 08-09. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/downloads/concurso/winkler1.pdf>. Acesso em: 19 nov. 2018.

ZEITOUNE, Ilana. **Aspectos relacionados ao instituto de perdas e danos no âmbito da CISG: repercussões da sua internalização no direito brasileiro**. Publica Direito. Disponível em: <

http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=cb054b2d984d9329>. Acesso em: 08 nov. 2018.

ZELLER, Bruno. *The Remedy of Fundamental Breach and the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) – A Principal Lacking Certainty?.* ***11 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration***, 2007, pp. 219-236.

ZIEGEL, Jacob. ***Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods***. 1981. Disponível em: https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/articles/english2.html>. Acesso em: 16 ago. 2018.