



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE DIREITO
DEPARTAMENTO DE DIREITO E PROCESSO CIVIL**

BÁRBARA PANERAI

**A INCORPORAÇÃO DE PADRÕES ÉTICOS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL
COMO REQUISITO DE CONFORMIDADE E A RESOLUÇÃO CONTRATUAL NA
CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE CONTRATOS DE COMPRA E
VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS**

**PORTO ALEGRE
2022**

BÁRBARA PANERAI

**A INCORPORAÇÃO DE PADRÕES ÉTICOS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL
COMO REQUISITO DE CONFORMIDADE E A RESOLUÇÃO CONTRATUAL NA
CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE CONTRATOS DE COMPRA E
VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS**

Monografia apresentada a título de trabalho de conclusão de curso como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel no curso de Graduação da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Orientadora: Prof^a. Dra. Ms. Lisiane Feiten Wingert Ody

PORTO ALEGRE
2022

BÁRBARA PANERAI

**A INCORPORAÇÃO DE PADRÕES ÉTICOS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL
COMO REQUISITO DE CONFORMIDADE E A RESOLUÇÃO CONTRATUAL NA
CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE CONTRATOS DE COMPRA E
VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS**

Monografia apresentada a título de trabalho de conclusão de curso como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel no curso de Graduação da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Aprovada em ____/____/____.

Banca Examinadora

Orientadora: Prof.^a Dra. Ms. Lisiane Feiten Wingert Ody
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Prof.^a Dra. Maria Cláudia Mércio Cachapuz
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Prof.^a Gabriela Barcellos Scalco
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, por terem guiado todos os meus passos até aqui. Obrigada por confiarem e nunca duvidarem do meu potencial. Eu não seria nada sem vocês.

Ao meu companheiro, Lucas, que me apoiou e esteve ao meu lado desde o início dessa jornada. Obrigada pela calma e amor de sempre. Compartilhar a vida com você é uma dádiva.

Ao meu irmão, por todo o carinho e companheirismo depositados em todos os momentos.

Aos meus amigos que, em inúmeras ocasiões, conseguiram transformar momentos difíceis em oportunidades de risadas.

A todos os profissionais que lapidaram o meu aprendizado prático pelos estágios que tive o prazer de exercer.

Aos professores desta faculdade, especialmente à Professora Lisiane, que, desde o meu primeiro semestre, me acolheu. Obrigada por todos os ensinamentos e pela dedicação e paciência de sempre.

À Universidade Federal do Rio Grande do Sul pela oportunidade de estudar em uma das melhores instituições do país e por me proporcionar um ensino de qualidade.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo a análise de elementos éticos como requisito de conformidade dos bens segundo a Convenção das Nações Unidas Sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG). Diante da crescente relevância dos padrões éticos em meio ao comércio internacional e dos impactos que sua inobservação pode causar à reputação empresarial, a pesquisa busca determinar como as empresas podem incorporar elementos éticos às suas negociações. A abordagem do tema foi dividida em 2 partes: (i) estudo do conceito e dos requisitos de conformidade, de acordo com o artigo 35 da Convenção e (ii) análise da incorporação de cláusulas éticas ao comércio internacional e a possibilidade de resolução contratual diante da sua violação. Trata-se de pesquisa jurídico-dogmática, que fez uso das técnicas de pesquisa bibliográfica e documental. Salienta-se, ainda, que as obras estrangeiras referidas ao longo da pesquisa foram livremente traduzidas para a Língua Portuguesa.

Palavras-chave: Padrões éticos; conformidade; mercadorias; compra e venda de bens; CISG.

ABSTRACT

This paper aims to analyze ethical elements as a requirement of conformity of goods according to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). In view of the growing relevance of ethical standards in international trade and the impacts that their failure to observe can have on business reputation, the research seeks to determine how companies can incorporate ethical elements into their negotiations. The approach to the topic was divided in 2 parts: (i) study of the concept and compliance requirements, in accordance with Article 35 of the Convention and (ii) analysis of the incorporation of ethical clauses in international trade and their possibility of breach of contract. This is a legal-dogmatic research, which made use of bibliographic and documental research techniques. Besides, the foreign bibliography referred throughout the research were freely translated into Portuguese.

Keywords: Ethical standards; conformity; goods.; sale of goods; CISG.

LISTA DE SIGLAS

CISG	Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias
PETA	<i>People for the Ethical Treatment of Animals</i>
UNCITRAL	Comissão das Nações Unidas para o Comércio Internacional
UNIDROIT	Instituto Internacional para a unificação do Direito Privado

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	9
2 A CONFORMIDADE APLICADA PELA CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE OS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS.....	14
2.1 ÂMBITO DE APLICAÇÃO DA CISG	14
2.2 ACORDO X EXPECTATIVA: A CONFORMIDADE COMO BALANÇA	17
2.2.1 A conformidade segundo as estipulações contratuais.....	20
2.2.1.1 Quantidade	21
2.2.1.2 Qualidade	22
2.2.1.3 Tipo	23
2.2.1.4 Embalagem.....	24
2.2.1.5 Usos, práticas e costumes.....	25
2.2.2 A conformidade segundo as regras subsidiárias	27
2.2.2.1 Adequação ao uso comum.....	29
2.2.2.2 Adequação ao uso especial.....	32
2.2.2.3 Adequação por amostragem ou modelo	35
2.2.3 Verificação da desconformidade.....	36
3 A INCORPORAÇÃO DE PADRÕES ÉTICOS AOS CONTRATOS	39
3.1 ANÁLISE DE CASOS	41
3.1.1 A conformidade pelo modo de produção da mercadoria	41
3.1.2 Violação ética nas cadeias produtivas de grandes empresas.....	45
3.2 FORMAS DE INCORPORAÇÃO ÉTICA AO COMÉRCIO INTERNACIONAL	51
3.2.1 Incorporação de padrões éticos por compliance empresarial.....	52
3.2.2 Incorporação por estipulação contratual e a adequação pelo art. 35(1).....	56
3.2.3 Incorporação pelos usos e a adequação pelo art. 35(2).....	59
3.2.4 Incorporação por usos, costumes e práticas através dos artigos 8 e 9.....	62
3.3 INADIMPLEMENTO DA OBRIGAÇÃO POR VIOLAÇÃO ÉTICA	66
3.3.1 A natureza fundamental do inadimplemento e a possibilidade de resolução contratual	68
3.3.2 Indenização por perdas e danos em casos de prejuízos à reputação	73

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....78

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS80

1 INTRODUÇÃO

Que mundo existirá daqui a 50 anos? O modo de produção dos bens utilizados todos os dias está em constante questionamento e, em alguma medida, mudança. Elementos éticos ditam, cada vez mais, os padrões de venda e de consumo na atualidade¹. Ao comprar um simples *shampoo*, talvez o consumidor não atente mais tanto aos benefícios que o produto trará ao seu cabelo, mas sim considere o rótulo indicando que a empresa não realiza testes em animais.

A violação de padrões éticos está ligada especialmente aos lucros do comércio internacional de produtos². No dia a dia, não se tem consciência dessa realidade, mas ela está lá: em nossos alimentos, casas, celulares e roupas. A comunidade internacional demonstra esforços em fiscalizar produções que utilizem trabalho em condições análogas à escravidão e realizem testes em animais e, ainda; em propagar a produção orgânica e sustentável de mercadorias, especialmente através de instrumentos de *soft law*, iniciativas voluntárias, como a *UN Global Compact* e o estabelecimento do *UN Human Rights Council*³. Apesar disso, regular e gerir essas hipóteses na seara das transações comerciais de corporações privadas ainda é um desafio⁴. Uma mercadoria é produzida de forma antiética na Austrália, alguns dias e alguns contratos de compra e venda internacional depois, ela já está sendo comercializada no Brasil. Assim, diante da iminente globalização do mercado⁵, chama-se a atenção para a necessidade de um mecanismo de segurança de padrões éticos e direitos fundamentais no domínio privado do comércio internacional.

Atualmente, o sistema que rege a maior parte da compra e venda de produtos ao redor do mundo é a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional

¹ BUTLER, Petra. The CISG: a secret weapon in the fight for a fairer world? **Victoria University of Wellington Legal Research Papers**, Wellington, v. 7, n. 2, p. 295-314, 2017. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2921684. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 2 - 3.

² Uma pesquisa realizada pela Fleishman Hillard, em 2019, revelou que cerca de 70% dos 7.364 consumidores entrevistados no Brasil, Canadá, China, Alemanha, Reino Unido e EUA, de 18 a 65 anos, têm preferência por empresas com impacto social e ambiental positivos. Ver em: **AUTHENTICITY Gap: Relatório Global 2021**. [s.l.]: Fleishman Hillard, 2021. Disponível em: <https://fleishmanhillard.com.br/wp-content/uploads/sites/3/2021/08/Authenticity-Gap-Report-2021.pdf>. Acesso em: 22 fev. 2022.

³ BUTLER, Petra. The CISG: a secret weapon in the fight for a fairer world? **Victoria University of Wellington Legal Research Papers**, Wellington, v. 7, n. 2, p. 295-314, 2017. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2921684. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 4.

⁴ DUMBUYA, Rashid. **Corporate Responsibility to Respect Human Rights: Is the Un Guiding Principles on Business and Human Rights Up to the Task or is There a Need for a Treaty on Business and Human Rights?** 2014. LLM Paper (LLM in Petroleum Law and Policy) – University of Dundee, Escócia, 2014. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2541420. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 5-7.

⁵ FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. **World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund**. Washington: The Fund, 1980. Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/WEOMAY/chapter1.pdf>. Acesso em: 14 fev. 2022, p. 3.

de Mercadorias⁶ (CISG ou Convenção), regulando o comércio em 94 países⁷. No Brasil, a Convenção foi incorporada ao ordenamento em 2014, através do Decreto nº 8.327/2014⁸. Assim, os contratos para compra e venda de mercadorias entre partes de diferentes países são regulados através de suas normas, caso essas não tenham acordado pela aplicação de ordenamento distinto.

A Convenção, apesar de datada de 1980, está em constante atualização⁹, uma vez que as relações contratuais não se pautam mais apenas na concepção econômica da relação obrigacional¹⁰. A partir disso, os contratos internacionais são vistos não somente como um meio para a compra e venda de mercadorias entre países, mas também como uma forma de regulamentar e controlar internacionalmente os parâmetros morais de vendas¹¹.

As próprias empresas têm percebido essa tendência de valorização de elementos morais e buscam se pautar neles para se destacarem no mercado. Cada vez mais tem se incorporado princípios éticos ao comércio, concedendo-se relevante importância à origem e ao modo de produção dos bens¹². Observa-se uma predileção por empresas com produções veganas, *cruelty*

⁶ Do inglês “United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods” (sigla “CISG”). Ao longo do trabalho, será referenciada como “CISG”, “Convenção” ou “Convenção de Viena”.

⁷ Consulta em base de dados das Nações Unidas: UNITED NATIONS. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. [s.l.]: United Nations, 1988. Disponível em: https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=IND&mtmsg_no=X-10&chapter=10&clang=_en. Acesso em: 23 abr. 2022, cap. X.

⁸ BRASIL. **Decreto n. 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. Brasília: Presidência da República, [2014]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm. Acesso em: 15 fev. 2022, s.p.

⁹ “A Convenção ter abrigado fértil principiologia, por forma a permitir - em razão do próprio caráter de certos princípios que adota - a sua própria constante flexibilização, reduzindo, por essa via, o imobilismo que marca e enrijece, em regra, os textos regulamentares.” (MARTINS-COSTA, Judith. Os princípios informadores do contrato de compra e venda internacional da Convenção de Viena de 1980. **Revista de Informação Legislativa**, Brasília, ano 32, n. 126, p. 115-128, abr./jun. 1995. Disponível em: <https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/176328/000497455.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 21 de fev. 2022, p. 118).

¹⁰ MITKIDIS, Katherina Peterkova. Sustainability clauses in international supply chain contracts: regulation, enforceability and effects of ethical requirements. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, 2014. Disponível em: [https://pure.au.dk/portal/da/persons/katerina-peterkova-mitkidis\(90712a44-2cba-419b-83d8-19ac27680262\)/publications/sustainability-clauses-in-international-supply-chain-contracts\(281e5e14-d8c7-4af8-9e30-6d3debdf25c0\)/export.html](https://pure.au.dk/portal/da/persons/katerina-peterkova-mitkidis(90712a44-2cba-419b-83d8-19ac27680262)/publications/sustainability-clauses-in-international-supply-chain-contracts(281e5e14-d8c7-4af8-9e30-6d3debdf25c0)/export.html). Acesso em: 23 abr. 2022, p. 130.

¹¹ “O papel do direito internacional dos contratos como instrumento de regulação está evoluindo e aumentando. No passado, o contrato associava-se principalmente à *lex mercatoria* e à regulação de trocas entre comerciantes de diferentes sistemas jurídicos. (...). Hoje, os contratos celebrados na cadeia de fornecimento alimentar (e, em particular, os termos relativos à qualidade e segurança) têm a finalidade não apenas de complementar a regulação pública estadual e internacional, mas também de assegurar a aplicabilidade dessa regulação, seja *soft law*, disposições do Codex Alimentarius ou a própria regulação privada transnacional”. (CAFAGGI, Fabrizio. Transnational governance by contract: private regulation and contractual networks in food safety. *In*: MARX, Axel; MAERTENS, Miet; SWINNEN, Johan; WOUTERS, Jan. **Private standards and global governance**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2012. Disponível em: <https://www.elgaronline.com/view/edcoll/9781849808743/9781849808743.00015.xml>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 7).

¹² “Padrões éticos, como aqueles relacionados a direitos humanos, padrões trabalhistas e condições ambientais,

free, que não agredem os animais ou o meio ambiente, que respeitem os Direitos Humanos, que apliquem métodos orgânicos, que não ferem direitos civis de minorias, que não utilizem trabalho escravo e que não perpetuem ideologias tidas como imorais¹³.

Um relatório da Market Research Future de 2021 divulgou a expectativa de crescimento de 6% no mercado *cruelty-free*¹⁴. As ações da empresa Ambev também tem se voltado para a produção sustentável¹⁵. A Amazon anunciou seu comprometimento com diversos projetos de energia renovável¹⁶. O McDonald's tem realizado testes e aprimorado a sua linha de alimentos vegetarianos¹⁷. O cofundador da Tesla, Marc Tarpenning, também já destacou os esforços da empresa em novos modelos de produção, atestando que as empresas que não possuem condutas sustentáveis terão que encerrar suas atividades em um futuro próximo¹⁸. Esses são apenas alguns exemplos dos elementos éticos que têm integrado as relações comerciais pelo mundo.

Sob essa nova perspectiva, o fenômeno contratual deve ser compreendido não só a partir de trocas materiais e do seu caráter econômico, mas abrangendo uma série de deveres de conduta e modelos de produção. Assim como a CISG pode ser compreendida além da sua função regulatória de compra e venda, mas também como uma ferramenta de promoção de valores éticos em meio às grandes corporações. Fala-se aqui, então, não mais somente sobre

proteção ambiental, transparência e corrupção, tornaram-se muito mais proeminentes no mundo de hoje do que nunca." (SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. **King's Research Portal**, Londres, [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em: https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 24).

- ¹³ SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. In: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 124-148.
- ¹⁴ TENDÊNCIA cruelty free: o apoio dos consumidores à proteção animal. **Te Protejo**, Santiago, 24 nov. 2021. Disponível em: <https://ongteprotejo.org/br/articulos/tendencia-cruelty-free-o-apoio-dos-consumidores-a-protecao-animal/#:~:text=Relat%C3%B3rio%20da%20Market%20Research%20Future,mais%20respeitoso%20com%20os%20animais>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.
- ¹⁵ AÇÕES da AMBEV focam no desenvolvimento sustentável. **Plataforma Liderança com Valores**, São Paulo, 31 maio 2021. Disponível em: <https://liderancacomvalores.com.br/acoes-da-ambev-focam-no-desenvolvimento-sustentavel/>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.
- ¹⁶ AMAZON se torna maior compradora corporativa de energia renovável do mundo. **Pensamento Verde**, [s.l.], 04 jan. 2021. Disponível em: <https://www.pensamentoverde.com.br/sustentabilidade/amazon-se-torna-maior-compradora-corporativa-de-energia-renovavel-do-mundo/>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.
- ¹⁷ CUNHA, Joana. McDonald's expande teste de hambúrguer vegano nos EUA. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 20 jan. 2022. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/colunas/painelsa/2022/01/mcdonalds-expande-teste-de-hamburguer-vegano-nos-eua.shtml>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.
- ¹⁸ A EMPRESA que faz algo não sustentável terá que encerrar as atividades, diz cofundador da Tesla. **O Globo**, Rio de Janeiro, 23 set. 2020. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/tecnologia/a-empresa-que-faz-algo-nao-sustentavel-tera-que-encerrar-as-atividades-diz-cofundador-da-tesla-24654827#:~:text=Certamente%2C%20at%C3%A9%20mesmo%20pela%20defini%C3%A7%C3%A3o,fazer%20quando%20tiverem%20que%20parar>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.

um impedimento legal, mas também sobre um impedimento ético que repercute na reputação, faturamento e desenvolvimento das empresas. Diante disso, poderia a Convenção ser aplicada como uma ferramenta de propagação de padrões éticos entre comerciantes?

Ainda, chama-se atenção aos casos envolvendo longas e complexas linhas de produção de empresas internacionais. Em busca da redução dos custos de suas *commodities*, as empresas globais terceirizam suas produções entre diversos fornecedores, desde a extração de matéria-prima até a entrega final do produto¹⁹. Esse sistema de descentralização da produção, porém, gera uma maior dificuldade de fiscalização, pois a violação ética pode se dar em qualquer etapa da produção.

Nesse ponto, a indústria mundial do vestuário se destaca pela descentralização e más condições de trabalho em sua cadeia produtiva²⁰. Considere, por exemplo, a marca internacional de vestuário Zara²¹, que realiza a venda de milhões de peças de roupas por dia. Ela poderá ter seu tecido produzido na África, a peça costurada na América do Sul, a preparação e entrega feita pela Ásia e o produto final sendo destinado à Europa. Nesses casos, a empresa pode resolver um contrato por violação ética ocorrida em sua linha de produção? Deveria a empresa esclarecer expressamente em seus contratos a vedação e afastamento da sua responsabilidade frente a tais práticas em suas cadeias produtivas? A verdade é que não há definições claras sobre a responsabilidade do vendedor por práticas antiéticas ou, ainda, sobre a possibilidade de resolução contratual e indenização ao comprador que teve sua reputação afetada pela prática do vendedor.

Tal questionamento poderia levar a diversas reflexões sobre a proteção aos Direitos Humanos e à análise filosófica do que um valor ético compreende. Aqui, entretanto, limita-se a análise à aplicação da CISG como um meio de incorporação dos padrões éticos no comércio internacional, considerando a crescente conscientização de empresas globais sobre o assunto. Na prática, a inclusão desses valores pode acontecer mediante a aplicação do instituto da CISG que trata sobre a adequação das mercadorias aos seus fins, estipulados implícita e explicitamente em contrato: a conformidade.

¹⁹ PANDAY, Prem Nath; PANDAY, Suruchi. The Global Supply Chain and e - SCM. **7th International Conference on “Mastering Supply Chain Intricacies for Market Leadership**, Gwalior, jan. 2016. Disponível em:

https://www.researchgate.net/publication/287735975_Research_Review_Paper_The_Global_Supply_Chain_and_e_-_SCM. Acesso em: 26 fev. 2022, p. 2.

²⁰ CAMPOS, André; VAN HUIJSTEE, Mariëtte; THEUWS, Martje. **Da responsabilização moral à responsabilização jurídica?** As condições de escravidão moderna na cadeia global de suprimentos da indústria do vestuário e a necessidade de fortalecer os marcos regulatórios: o caso da Inditex-Zara no Brasil. São Paulo: Repórter Brasil e SOMO, 2015. Disponível em: <https://reporterbrasil.org.br/wp-content/uploads/2015/05/Reporter-Brasil-web-P.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2022, p. 3.

²¹ ZARA. **[Homepage]**. [s.l.], [2022]. Disponível em: <https://www.zara.com/>. Acesso em: 23 abr. 2022.

Ao final deste trabalho, pretende-se responder à seguinte questão: os valores éticos podem ser considerados um requisito de conformidade da CISG? Ainda, se sim, é possível resolver um contrato com base na sua violação ética?

Para tanto, analisa-se, primeiramente, o art. 35 da Convenção (PARTE I), que trata sobre a conformidade dos bens e a necessidade de que sejam entregues de acordo com a quantidade, qualidade, tipo e embalagem previstos em contrato, avaliando seus requisitos explícitos e implícitos e a aplicação dos conceitos de adequação dos produtos aos seus usos ordinários e específicos.

Após o esclarecimento do conceito de conformidade, em sua segunda parte, este trabalho busca verificar de que formas pode ocorrer a incorporação ética aos contratos internacionais e se a sua violação é capaz de gerar a resolução contratual sob o regramento da Convenção (PARTE II).

Diante da abstração da conformidade, surgem diversos outros questionamentos. Atender aos requisitos de quantidade, qualidade e descrição abrange características somente físicas do produto ou também inclui elementos não visíveis aliados ao modo de produção? A violação de preceito ético no processo de desenvolvimento da mercadoria se enquadraria como desconformidade do produto? Uma mercadoria produzida por trabalho infantil pode ser considerada desconforme tal como uma mercadoria entregue na coloração indevida? Quando se pode exigir que uma parte cumpra com os elementos éticos específicos? Devem essas estipulações estarem presentes expressamente no contrato ou podem ser consideradas entendimento implícito das partes? A violação ética pode levar à resolução contratual, ainda que não se verifique defeitos físicos na mercadoria?

Quanto à metodologia do trabalho, trata-se de pesquisa jurídico-dogmática, que faz uso das técnicas de pesquisa bibliográfica e documental.

2 A CONFORMIDADE APLICADA PELA CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE OS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS

2.1 ÂMBITO DE APLICAÇÃO DA CISG

A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)²² é a legislação que rege a maior parte do sistema de compra e venda internacional de produtos²³, sendo aplicada na atualidade em 94 países²⁴.

A importância das suas normas não se dá somente no âmbito da compra e venda internacional, mas também em relação a todo o Direito Internacional Privado²⁵. Desde o início do Século XX, o Direito Internacional já se preocupava com a uniformização das normas²⁶, o que se reverteu na criação do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT)²⁷ e da Comissão das Nações Unidas para o Comércio Internacional (UNCITRAL)²⁸.

A CISG, então, foi elaborada pela UNCITRAL em 1980, objetivando a uniformização

²² Texto traduzido disponível em: GREBLER, Eduardo; RADAEL, Gisely (trads.). **Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. CISG-Brasil**, [s.l.], p. 1-28, [s.a.]. Disponível em: https://www.cisg-brasil.net/_files/ugd/932f9c_e8387efbdcf94e138f2fd884d367779e.pdf. Acesso em: 10 fev. 2022.

²³ Em 2016, nove dos dez países maiores importadores e exportadores do mundo aplicam a Convenção, o que perfaz cerca de 80% dos contratos internacionais de compra e venda. (SCHWENZER, Ingeborg. *Global Unification of Contract Law. Uniform Law Review*, Oxford, v. 21, n. 1, p. 60-74, mar. 2016. Disponível em: <https://academic.oup.com/ulr/article-abstract/21/1/60/2348618>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 64).

²⁴ Conforme base de dados das Nações Unidas, UNITED NATIONS. *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. [s.l.]: United Nations, 1988. Disponível em: https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=IND&mtdsg_no=X-10&chapter=10&clang=_en. Acesso em: 23 abr. 2022, cap. X.

²⁵ PESSÔA, Fernando J. Breda. O Impacto da Interpretação Uniforme da CISG no Direito Brasileiro. *In*: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C.; XAVIER, Luciana Pedroso (orgs.). **Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. Curitiba: Juruá, 2014, p. 33.

²⁶ PESSÔA, Fernando J. Breda. O Impacto da Interpretação Uniforme da CISG no Direito Brasileiro. *In*: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C.; XAVIER, Luciana Pedroso (orgs.). **Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. Curitiba: Juruá, 2014, p. 34.

²⁷ “O Unidroit é uma organização intergovernamental independente”, cujo “objetivo é estudar as necessidades e métodos para modernizar, harmonizar e coordenar o direito privado e, em particular, o direito comercial entre Estados e grupos de Estados e formular instrumentos jurídicos, princípios e regras uniformes para alcançar esses objetivos.” Conforme informações na base de dados da organização, disponível em: OVERVIEW. UNIDROIT, Roma, [s.d.]. Disponível em: <https://www.unidroit.org/about-unidroit/overview/>. Acesso em 05 fev. 2022, s.p.

²⁸ A UNCITRAL, criada pela Organização das Nações Unidas em 1966, tem o objetivo de fomentar a harmonização e uniformização das regras do direito comercial internacional, através de convenções, leis e modelos que regulamentem a resolução de disputas e a aquisição e venda de mercadorias. Conforme se verifica na base de dados da organização, disponível em: UNCITRAL. [Homepage]. [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://uncitral.un.org/>. Acesso em 02 fev. 2022, s.p.

das regras sobre contratos de compra e venda internacionais²⁹, sendo adotada nas relações em que as partes são provenientes de países diferentes, desde que ratificadores da Convenção³⁰. Seu caráter uniformizador consta, inclusive, na própria Convenção, de acordo com o seu artigo 7: “na interpretação desta Convenção ter-se-ão em conta seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade de sua aplicação”.

Do ponto de vista material, a CISG restringe sua aplicação, de modo que não será aplicada a todo e qualquer contrato de compra e venda internacional. A sua incidência dependerá da destinação da mercadoria³¹. Em seu artigo 2º, a Convenção exclui a sua aplicação nos casos de mercadorias adquiridas para uso pessoal, familiar ou doméstico, em hasta pública, em execução judicial, de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda, de navios, embarcações, aerobarcos e aeronaves e de eletricidade. Salienta-se, portanto, que a Convenção não se aplica aos casos de relação de consumo.

A Convenção, assim, ressalvados os casos em que não se aplica, regula as obrigações entre vendedor e comprador, as regras de interpretação, as responsabilizações dos contratantes e os efeitos no caso de violação contratual. Assim, em um contrato de compra e venda de mercadorias realizado, por exemplo, entre uma empresa da Alemanha e outra situada nos Estados Unidos, seria possível a incidência das suas normas, visto que ambos os países adotam sua aplicação. É possível, porém, que haja a exclusão da sua aplicação por vontade expressa

²⁹ “Uma economia globalizada em que as partes do contrato vêm de diferentes origens jurídicas exigiu uma lei uniforme e de fácil acesso, especificamente projetada para lidar com as peculiaridades de tais transações.” (DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 165).

³⁰ Sobre o seu caráter unificador, Felemegas destaca: “A CISG tenta unificar a lei que rege o comércio, procurando substituir uma lei de vendas pelas muitas e diversas leis nacionais e sistemas existentes na área de vendas.” (FELEMEGAS, John (ed.). **An International Approach to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law**. Cambridge: Cambridge University Press, 2007. Disponível em: <https://opus.lib.uts.edu.au/bitstream/10453/1218/3/2006010559.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2022, p. 4). Ainda, Fachin elucida a previsibilidade e segurança trazida pelas suas disposições: “A CISG fornece um padrão uniforme, moderno e equitativo para contratos de compra e venda, tornando o comércio mais previsível e facilitado entre os países, além de garantir previsibilidade e segurança jurídica.” (FACHIN, Luiz Edson. *CISG, Código Civil e Constituição Brasileira: Paralelos Congruentes sob os Deveres de Conformidade das Mercadorias*. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coords.). **A CISG e o Brasil-Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. São Paulo: Marcial Pons, 2015, p. 534).

³¹ COELHO, Eleonora. Escopo de aplicação e exclusões (arts. 1-6 e 10). In: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (orgs.). **A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas**. São Paulo: Atlas, 2015, p. 39.

das partes³², independente do local e matéria do contrato³³.

Por outro lado, uma relação entre Chile e Reino Unido não será rígida pela Convenção, diante da expressa vedação do art. 1º³⁴, considerando que o Reino Unido não ratificou o tratado³⁵. Ainda, a adoção da legislação é tão relevante que é comum que as próprias partes, buscando fugir da incerteza jurídica relacionada às leis nacionais³⁶, estipulem em contrato a aplicação da Convenção para resolver suas eventuais disputas³⁷.

Destaca-se, ainda, a grande utilização das regras da Convenção nos casos de conflitos a serem resolvidos através da arbitragem, o que é comumente pactuado entre as partes de grandes empresas internacionais. Nesses casos, o árbitro aplicará os dispositivos da CISG para resolver a controvérsia³⁸.

Vê-se que a CISG representa uma das legislações internacionais mais bem sucedidas³⁹,

³² "A CISG é automaticamente aplicável aos contratos quando estas condições forem satisfeitas, desde que as partes não excluam a aplicação da CISG ao seu contrato, nos termos do artigo 6." (DIAS, Ana Cristina Galego. **The concept of lack of conformity: from the CISG to the proposal on online sale of goods**. 2017. Dissertação (Mestrado em Direito e Gestão) – Faculdade de Direito, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa, 2017. Disponível em: <https://run.unl.pt/handle/10362/34290?locale=en>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 25).

³³ In verbis: Artigo 6 - As partes podem excluir a aplicação desta Convenção, derrogar qualquer de suas disposições ou modificar-lhes os efeitos, observando-se o disposto no Artigo 12.

³⁴ In verbis: Artigo 1 - (1) Esta Convenção aplica-se aos contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que tenham seus estabelecimentos em Estados distintos: (a) quando tais Estados forem Estados Contratantes; ou (b) quando as regras de direito internacional privado levarem à aplicação da lei de um Estado Contratante. (2) Não será levado em consideração o fato de as partes terem seus estabelecimentos comerciais em Estados distintos, quando tal circunstância não resultar do contrato, das tratativas entre as partes ou de informações por elas prestadas antes ou no momento de conclusão do contrato. (3) Para a aplicação da presente Convenção não serão considerados a nacionalidade das partes nem o caráter civil ou comercial das partes ou do contrato.

³⁵ ISLAM, Zahidul. Applicability of the Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG).

IOSR Journal of Humanities and Social Science, Nova York, v. 14, n. 3, p. 78-81, jul./ago. 2013. Disponível em:

https://www.academia.edu/16746093/Applicability_of_the_Convention_on_Contracts_for_International_Sale_and_Goods_CISG_. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 78.

³⁶ Felemegas destaca que “a diversidade jurídica cria insegurança jurídica e impõe custos de transação adicionais aos contratantes” (FELEMEGAS, John (ed.). **An International Approach to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law**. Cambridge: Cambridge University Press, 2007. Disponível em: <https://opus.lib.uts.edu.au/bitstream/10453/1218/3/2006010559.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2022, p. 1). Nessa linha, Luca defende o poder da Convenção em superar as fronteiras, descrevendo essas como “o pior inimigo dos comerciantes”. (DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em:

<https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 165).

³⁷ MCMAHON, John P. Guide for Managers and Counsel: Applying the CISG. **Institute of International Commercial Law**, Nova York, maio 2010. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/guide-managers-and-counsel-applying-cisg>. Acesso em: 12 mar. 2018, s.p.

³⁸ “A CISG pode ser aplicável em procedimentos arbitrais tanto por escolha das partes quanto por escolha do tribunal arbitral”. (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 155).

³⁹ Zeller defende a CISG como o documento internacional de mais sucesso na área de vendas. (ZELLER, Bruno. **CISG and the unification of International Trade Law**. Londres: Routledge, 2007, p. 08). Em relação ao que comporia o sucesso da Convenção, Felemegas expõe que “o sucesso ou não da lei uniforme dependerá em

com aplicação bem determinada e de extrema relevância no cenário internacional, visto que regula e uniformiza o direito aplicado às trocas comerciais. Dentre suas estipulações, destaca-se o conceito de conformidade⁴⁰, que será estudado a seguir, e que é responsável por regular os parâmetros em que os bens devem ser entregues, compatibilizando a expectativa das partes com as características da mercadoria contratada. Com o elemento da conformidade, a Convenção afastou as derivações das legislações nacionais⁴¹, adotando “uma solução que responde adequadamente às necessidades do comércio internacional e que não traz um contraste dramático com qualquer regra nacional de vendas”⁴².

2.2 ACORDO X EXPECTATIVA: A CONFORMIDADE COMO BALANÇA

Quebra de expectativas. Ao escolher um novo livro ou um novo filme para assistir, sempre se busca aquele que mais surpreenda, que leve a crer em um determinado suspeito de assassinato e, logo após, desminta tudo aquilo que se havia imaginado como desfecho. Isso pode ocorrer frequentemente no mundo da literatura e da cenografia, mas no âmbito dos contratos a situação é bem diferente.

Ao contratar, busca-se a maior precisão possível nas características do objeto da relação. Essa precisão, porém, estará sempre sujeita ao risco de diversos fatores que podem frustrar a expectativa dos contratantes⁴³. Para além do interesse do comprador em ver a obrigação sendo

grande parte de duas coisas: primeiro, se os governos domésticos integram suas disposições de maneira uniforme e, em segundo lugar, se esses mesmos tribunais adotam uma abordagem uniforme para o preenchimento de lacunas na lei.” (FELEMEGAS, John (ed.). **An International Approach to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law**. Cambridge: Cambridge University Press, 2007. Disponível em: <https://opus.lib.uts.edu.au/bitstream/10453/1218/3/2006010559.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2022, p. 6).

⁴⁰ Dada a grande aplicação e importância da Convenção no comércio internacional, Saidov destaca a análise escassa acerca da conformidade e do seu papel na promoção de padrões nas relações contratuais, uma vez que o sistema de vendas mundial está cada vez mais ligado aos padrões dos produtos. (SAIDOV, Djakhongir. **Standards and Conformity of Goods in Sales Law**. **King’s Research Portal**, Londres, [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em:

https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 1).

⁴¹ FLECHTNER, Harry. “Conformity of Goods, Third Party Claims, and Buyer’s Notice of Breach under the United Nations Sales Convention (‘CISG’), with Comments on the ‘Mussels Case’, the ‘Stolen Automobile Case’, and the ‘Ugandan Used Shoes Case’”. **Working Paper Series of University of Pittsburgh School of Law**, Pittsburgh, 2007. Disponível em:

<http://law.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1065&context=pittlwps>. Acesso em: 09 mar. 2022, p. 4.

⁴² BIANCA, Cesaro Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Dott. A. Guiffè, 1987, p. 270.

⁴³ “Quem contrata, em suma, quer alcançar certo objetivo. Mas não tem nunca a certeza de que vai conseguir o intento. O resultado é incerto, por mais cautelas que adote o contratante. Inúmeros fatores podem frustrar-lhe a expectativa relativa aos proveitos pretendidos (...) a segurança absoluta é impossível. Chama-se risco essa impossibilidade de se assegurar, de modo absoluto, certo resultado da ação.” (COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Civil: contratos**. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2016, p. 186).

cumprida e receber sua mercadoria nas condições pactuadas, está a sua expectativa em relação ao modo em que ela será cumprida e recebida. Como garantir, então, que a relação contratual cumpra com as expectativas das partes, especialmente quando essas expectativas envolvem a abstração de elementos éticos?

Nos contratos internacionais regidos pela CISG, o instituto que alinha o acordo e as expectativas das partes se chama conformidade⁴⁴. A conformidade dos bens estabelece os parâmetros sob os quais as mercadorias devem ser entregues, considerando suas características acordadas, propósitos, possibilidade de uso e revenda, presunções implícitas, expectativas legítimas, práticas e usos⁴⁵.

A conformidade dos bens está prevista no artigo 35 e trata sobre o atendimento às características do bem e a sua adequação aos usos estabelecidos pelas partes⁴⁶. No âmbito da CISG, portanto, o principal objeto do contrato de compra e venda será a entrega da mercadoria conforme, o que atribui um elemento central à conformidade na legislação⁴⁷. O referido artigo é considerado uma das melhores disposições da Convenção, pois influenciou na estruturação e modificação de muitas legislações nacionais⁴⁸.

⁴⁴ "Conformidade é sobre o que o comprador pode razoavelmente esperar das mercadorias" (SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. **King's Research Portal**, Londres, [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em: https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 30).

⁴⁵ SCHLECHTRIEM, Peter. The Seller's Obligations Under the United Nation Convention on Contracts for the International Sales of Goods. In: GALSTON, Nina M.; SMIT, Hans. **International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Nova York: Bender, 1984, p. 19.

⁴⁶ "A disposição tem uma tripla função: estabelece a obrigação geral do vendedor de entregar mercadorias conformes, estabelece critérios pelos quais as mercadorias são consideradas conformes ao contrato e, por fim, prevê uma exceção à responsabilidade do vendedor." (DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 183).

⁴⁷ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 255.

⁴⁸ "A questão da conformidade dos bens com o contrato sempre desempenhou um papel central tanto no âmbito nacional como nas transações de vendas internacionais.". Em relação à influência em legislações nacionais, Luca destaca "o exemplo mais óbvio dessa forte influência pode ser encontrado na Diretiva da União Européia 1999/44 sobre certos aspectos da venda de bens de consumo e garantias associadas. Quando a Comissão Europeia teve de estabelecer essas regras que regulam a conformidade dos bens de consumo ao contrato, baseou-se expressamente nas soluções adotadas no art. 35 CISG. De fato, ao invés de seguir a tradição 'romana' que distinguia a entrega de mercadorias defeituosas a partir da entrega de um aliud pro alio, optou pela noção 'unitária' de não conformidade da CISG" (DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 165 e 255).

A obrigação da entrega conforme representa a principal obrigação conferida ao vendedor. O artigo 35 estipula que a entrega conforme cabe especificamente ao vendedor⁴⁹, pois se presume que esse tenha mais conhecimento sobre a mercadoria do que aquele que a contratou e, dessa forma, teria maior ingerência ao pactuar as suas características⁵⁰.

Para compreender a obrigação do vendedor como um todo, deve-se, primeiramente, destacar que a Convenção diferencia a simples entrega da mercadoria da entrega conforme⁵¹. A obrigação de entrega é disciplinada pelos artigos 31 a 34, enquanto que a entrega de mercadoria conforme está disciplinada no artigo 35⁵², incluindo como requisitos as estipulações contratuais, que podem ser explícitas ou implícitas, e as finalidades da mercadoria.

Ainda, a CISG não trata sobre diferenças em relação aos defeitos da mercadoria, como os defeitos visíveis, ocultos ou defeitos de qualidade e entrega, ou, ainda, sobre garantias e condições, como ocorre na maioria das leis nacionais⁵³. A Convenção também se distancia da

⁴⁹ “A posição de partida da Convenção é o caveat venditor, que tem sido a tendência geral no direito de venda de mercadorias desde o final do século XIX. Esta é uma solução natural no direito internacional de vendas, onde há distâncias e onde muitas vezes o comprador celebra um contrato sem ter visto previamente as mercadorias.” (HENSCHTEL, René Franz. *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**, Aalborg, n. 1, p. 1-21, 2004. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3064/2590>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 3).

⁵⁰ Assim defende Luca: “em uma transação internacional o comprador dificilmente terá a chance de escolher pessoalmente e inspecionar todas as mercadorias antes da celebração do contrato. Portanto, não seria razoável para o comprador arcar com o risco das mercadorias defeituosas fornecidas que estão claramente fora da sua esfera de influência.” DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 167). No assunto, ainda, Henschel argumenta que a premissa seguida é de que o vendedor teria maior expertise e poder de influência sobre o produto que vende. Apesar disso, seria possível a inversão dessa presunção no exemplo do comprador participar mais ativamente da seleção dos bens e possuir mais conhecimento sobre os produtos e o mercado. Nesse caso, portanto, a atribuição do risco é alterada, de modo que a influência do comprador poderá afetar na conferência da desconformidade (HENSCHTEL, René Franz. *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**, Aalborg, n. 1, p. 1-21, 2004. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3064/2590>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 4).

⁵¹ Há, portanto, “distinção clara entre falha na entrega de mercadorias e falha na entrega de mercadorias conformes”, especialmente em relação aos “recursos disponíveis para o comprador” no caso de descumprimento. (DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 174-175).

⁵² DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 175.

⁵³ DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 176.

atribuição de culpabilidade⁵⁴ e da distinção feita, por exemplo, pelo direito brasileiro e francês, em que há obrigações principais e acessórias⁵⁵. O art. 35 aborda em um único conceito todos os deveres e condições que o vendedor deve cumprir, qualificando o produto através de fatores contratuais objetivos e subjetivos. Nesse sentido, qualquer incompatibilidade oriunda do contrato ou da legítima expectativa da parte configura a desconformidade do bem⁵⁶.

As condições contratuais estão descritas no artigo 35(1), segundo o qual o bem deve ser entregue na “quantidade, qualidade e tipo exigidos pelo contrato”, bem como embalados na forma estabelecida. As estipulações contratuais, nesse cenário, são elemento decisivo do contrato para se verificar a conformidade ou desconformidade da mercadoria⁵⁷. Além disso, ao comprar um bem, o contratante possui propósitos específicos para aquela mercadoria: usar, revender, integrar à sua cadeia de produção. Qual seja a finalidade esperada, é possível discutir a conformidade em relação a essa pretensão e responsabilizar o vendedor caso ela não seja atendida⁵⁸. Assim, mesmo na falta de estipulações contratuais, aplicam-se os requisitos subsidiários descritos no artigo 35(2) de adequação aos fins ordinários e especiais da mercadoria.

Para compreender os requisitos e a totalidade dos desdobramentos de cada característica do art. 35, a seguir serão analisados os critérios de conformidade.

2.2.1 A conformidade segundo as estipulações contratuais

O artigo 35(1)⁵⁹ aborda a regra geral, pautada na vontade das partes, de que as

⁵⁴ KRÖLL, Stefan. Article 35. *In*: KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)**. Londres: Hart Publishing, 2011, p. 491.

⁵⁵ “O contrato, como relação jurídica, estabelece uma correspondência entre um direito e uma obrigação contrapostos. O seu âmago é constituído pela conduta a ser desenvolvida pelo devedor, a favor do credor, por exemplo, a obrigação do vendedor de entregar a coisa ao comprador. Dentro dessa obrigação, aparentemente unitária, outras estão embutidas, como entregar a mercadoria bem embalada, protegê-la, se for o caso, contra o ataque de insetos etc. Todas essas prestações estão unidas, visando um escopo comum, qual seja, o do adimplemento do contrato, pois no plano da CISG, não se faz a distinção entre obrigação principal e acessória, como no direito brasileiro e francês, por exemplo.” (FRADERA, Véra Maria Jacob de. O Conceito de Fundamental Breach constante do Art. 25 da CISG. **Revista de Arbitragem e Mediação**, São Paulo, v. 10, n. 37, p. 67-81, abr./jun. 2013, p. 67).

⁵⁶ BIANCA, Cesaro Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Dott. A. Guiffre, 1987, p. 270.

⁵⁷ SCHLECHTRIEM, Peter; BUTLER, Petra. **UN Law on International Sales: The UN Convention on the international Sale of Goods**. Berlim: Springer, 2009, p.113-115.

⁵⁸ SCHLECHTRIEM, Peter. The Seller’s Obligations Under the United Nation Convention on Contracts for the International Sales of Goods. *In*: GALSTON, Nina M.; SMIT, Hans. **International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Nova York: Bender, 1984, p. 1, 6, 35.

⁵⁹ In verbis: Artigo 35 (1) O vendedor deverá entregar mercadorias na quantidade, qualidade e tipo previstos no contrato, acondicionadas ou embaladas na forma nele estabelecida.

mercadorias devem seguir a (i) quantidade; (ii) a qualidade; (iii) o tipo e (iv) embalagem acordados em contrato. O primeiro teste de conformidade, portanto, é pautado pela livre vontade das partes de estabelecerem as condições a serem atendidas quando da entrega do bem⁶⁰. A partir disso, as mercadorias que não forem entregues conforme os parâmetros de quantidade, qualidade, tipo e embalagem serão consideradas desconformes. A referência a esses requisitos pode se dar de forma expressa ou, ainda, implícita, através da interpretação das condutas e intenções das partes na negociação⁶¹.

Na sequência, verifica-se os aspectos objetivos da quantidade, qualidade, tipo e embalagem da mercadoria e, após, a interpretação das condutas da parte nos casos em que tais requisitos não constarem em contrato, caso em que os artigos 8º e 9º ganham destaque.

2.2.1.1 Quantidade

Em relação à quantidade estipulada em contrato, tem-se que o vendedor deve entregar sempre a mercadoria em sua quantidade acordada. A CISG não faz distinção entre a desconformidade por entrega de quantia maior ou menor. Sendo assim, a quantia deve ser exata, sendo que número superior ou inferior ao contratado será considerado desconforme⁶².

O que difere, nesse caso, serão os remédios aplicáveis. No caso do vendedor entregar quantia inferior à acordada, enquadra-se no art. 51 da Convenção, em que o comprador poderá escolher entre a fixação de um prazo adicional para a entrega, aceitar a entrega em quantia inferior com uma redução de preço ou, ainda, declarar a resolução do contrato. Já no caso de entrega de quantia superior, aplica-se o art. 52, que dá o direito ao comprador de aceitar a

⁶⁰ Poikela defende a pretensão das partes como o requisito para a definição dos defeitos da mercadoria sob o artigo 35 da Convenção: “O artigo adota a premissa de que um defeito deve ser definido por referência ao que as partes contratantes pretendiam” (POIKELA, Teija. Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, p. 1-68, 2003. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3038>. Acesso em: 19 fev. 2022, p. 19). Luca, ainda, aponta: “O Artigo 35 rejeita uma noção ‘objetiva’ de conformidade e opta, como outros ordenamentos jurídicos nacionais, por um conceito de defeito ‘subjetivo’”. (DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 184). “O art. 35(1) determina que se deve considerar, inicialmente, os requisitos previstos no contrato”. SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 697.

⁶¹ MALEY, Christian. The Limits to the Conformity of the Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). **International Trade and Business Law Review**, Londres, n. 12, 2009, p. 103.

⁶² HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. **The CISG: a new textbook for students and practitioners**. Munique: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 131.

quantia excessiva ou recusá-la, podendo reclamar pelos danos eventualmente sofridos⁶³.

Ainda, deve-se considerar também como requisito de quantidade as práticas adotadas pelas partes e os usos e costumes comuns à compra e venda daquela determinada mercadoria. Assim, é permitido aos contratantes, por exemplo, a estipulação de uma margem aceitável no requisito de conformidade por quantidade⁶⁴, visto que certos produtos não possuem uma medição tão precisa e a variação na quantia pode ser inevitável. Seria o caso de contratantes que negociam grãos e sementes, em que uma variação razoável na quantidade pode ser estipulada.

2.2.1.2 Qualidade

O segundo requisito de conformidade trata sobre a qualidade conforme do bem, que deve ser compreendida como “as condições físicas das mercadorias, bem como todas as circunstâncias fáticas e legais concernentes à relação com o seu entorno”⁶⁵. A CISG não fixa um limite de divergência em relação à qualidade acordada. Dessa forma, qualquer variação poderá ser considerada desconforme, ainda que não afete a usabilidade e valor da mercadoria⁶⁶.

Apesar de não contar com previsão expressa, a doutrina entende que a qualidade não impacta somente nos elementos físicos do produto, mas também elementos imateriais, como a natureza biológica e o modo de produção. Assim indicam Hubber e Mullis ao afirmar que a mercadoria conforme deve seguir a estipulação de qualidade “não restrita às características físicas dos bens”⁶⁷.

Nesse caso, a autonomia dos contratantes é muito relevante na atribuição de características imateriais como requisito de qualidade. A análise, entretanto, não se limita aos ajustes expressos em contrato, mas também às finalidades dos bens e declarações públicas dadas

⁶³ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 188-189.

⁶⁴ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 698.

⁶⁵ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 698.

⁶⁶ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 189.

⁶⁷ HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. **The CISG: a new textbook for students and practitioners**. Munique: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 132.

pelo comprador, como, por exemplo, propagandas de amplo conhecimento⁶⁸. Assim, um bem pode apresentar desconformidade contratual⁶⁹ ainda que a sua qualidade física, a sua utilidade e o seu valor de mercado não sejam diminuídos⁷⁰. Essa interpretação, todavia, parte exclusivamente da doutrina, visto que a lei não conceitua expressamente quais elementos compõem a qualidade.

2.2.1.3 Tipo

Em terceiro lugar, o requisito do tipo ou descrição compõe a exposição detalhada das características do produto, representando “a maneira usual através da qual as partes determinam o conteúdo de sua obrigação”⁷¹. Apesar de, a partir de uma primeira análise, o conceito de tipo se aproximar do requisito da qualidade, tem-se aqui diferenciações pertinentes.

A diferença entre tipo e qualidade é relevante nos casos em que a mercadoria entregue seja completamente diferente da que foi contratada. Ainda que haja o atendimento ao requisito de qualidade, tem-se uma mercadoria de tipo totalmente diverso. Nesse caso, parte da doutrina defende que a mercadoria de tipo diverso representa uma não entrega, e não uma desconformidade⁷², considerando a grande incompatibilidade com a contratação. A partir da aplicação jurisprudencial em casos práticos, entretanto, é possível depreender que, no caso do vendedor agir de boa-fé ao entregar mercadoria totalmente distinta, trata-se de hipótese de desconformidade. Nesse caso, “se o vendedor concordar em vender açúcar e entregar sal, há um descumprimento do contrato e o comprador deverá comunicar o vendedor da não conformidade”⁷³.

Ademais, há a possibilidade de referência ao tipo segundo algum modelo específico a

⁶⁸ MALEY, Christian. The Limits to the Conformity of the Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). **International Trade and Business Law Review**, Londres, n. 12, 2009, p. 82-126.

⁶⁹ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p.139-146.

⁷⁰ Como destaca Maley: “não interessando se estas circunstâncias irão afetar diretamente o poder de venda em razão do valor do bem” (MALEY, Christian. The Limits to the Conformity of the Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). **International Trade and Business Law Review**, Londres, n. 12, 2009, p. 82-126).

⁷¹ BIANCA, Cesaro Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Dott. A. Guiffrè, 1987, p. 273.

⁷² SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 700.

⁷³ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 700.

ser seguido como exemplo⁷⁴. É possível, por exemplo, que a negociação estipule que um calçado deva possuir uma sola com qualidade específica ou, ainda, que se estipule que o calçado deva seguir o mesmo tipo nas características que uma outra empresa do ramo aplica⁷⁵.

Apesar dessa possibilidade, situação diversa é observada na prática, em que “os bens normalmente são comprados através de uma descrição geral, sem indicação ao vendedor do fim para o qual se destina o objetivo ou para o que vai ser usado”⁷⁶ e “nas transações rotineiras, as partes pensam ser desnecessária e até um pouco absurdo estipular padrões implícitos”⁷⁷.

2.2.1.4 Embalagem

Por fim, a importância dada à embalagem é referenciada tanto no art. 35(1), pelas disposições expressas, como pelas disposições do art. 35(2), como se verá a seguir. Luca sustenta que a consequência dessa abordagem dupla é que “independentemente da situação específica, o vendedor deve sempre cumprir um conjunto específico de regras quando embalar as mercadorias”⁷⁸. Considerando, então, que a embalagem pode afetar diretamente na qualidade do produto, há a determinação de que o bem deve ser embalado adequadamente⁷⁹, conforme requerido em contrato⁸⁰.

⁷⁴ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 191.

⁷⁵ “As partes podem decidir fazer referência aos bens através de disposições contratuais expressas ou, pelo contrário, implicitamente referindo-se a um documento externo que ilustra as mercadorias e suas qualidades.” (DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 191).

⁷⁶ POIKELA, Teija. Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, p. 1-68, 2003, p. 38. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3038>. Acesso em: 19 fev. 2022, p. 38.

⁷⁷ HONNOLD, John O.; FLECHTNER, Harry M. **Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention**. 4. ed. Nova York: Wolters Kluwer, 2009, p. 331.

⁷⁸ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 195.

⁷⁹ “Isso é importante nas vendas internacionais, pois as mercadorias geralmente têm que passar por transporte de longa distância e a embalagem protege a mercadoria durante o transporte. Se as mercadorias não forem embaladas de acordo com o exigido pelo contrato, há falta de conformidade das mercadorias.” (DIAS, Ana Cristina Galego. **The concept of lack of conformity: from the CISG to the proposal on online sale of goods**. 2017. Dissertação (Mestrado em Direito e Gestão) – Faculdade de Direito, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa, 2017. Disponível em: <https://run.unl.pt/handle/10362/34290?locale=en>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 35).

⁸⁰ KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)**. Londres: Hart Publishing, 2011, p. 522-524.

Vê-se, assim, que o artigo 35(1) consagra a autonomia das partes ao tratar sobre a conformidade segundo as estipulações contratuais. Entretanto, é fácil perceber que até mesmo dentre essas estipulações encontram-se elementos vagos que podem deixar dúvidas sobre a intenção das partes e suas expectativas legítimas.

De acordo com Schwenger, é comum a estipulação de acordos implícitos, especialmente no que se refere a características particulares utilizadas em certas indústrias⁸¹. Para suprir essas lacunas, a Convenção estipula uma série de mecanismos de interpretação autônomos⁸² que são fundamentais para a precisa verificação das negociações de compra e venda internacionais⁸³, e que serão tratados a seguir.

2.2.1.5 Usos, práticas e costumes

Pela regra geral de interpretação no art. 7, a CISG deve seguir três preceitos na sua aplicação: seu caráter internacional, a promoção da uniformidade e a boa-fé no comércio internacional⁸⁴. Assim, o art. 7 apresenta a forma de preenchimento de lacunas da Convenção, ao passo que os artigos 8 e 9 funcionarão como mecanismos de interpretação da intenção das partes e dos usos, costumes e práticas aplicáveis, especialmente quando os requisitos contratuais de conformidade não estiverem presentes no contrato⁸⁵.

Da análise do artigo 8, se depreende a aplicação de duas perspectivas de interpretação:

⁸¹ SCHWENZER, Ingeborg. Artigo 35. *In*: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 697.

⁸² “A opção por uma interpretação “autônoma” é alinhada com o objetivo de promover a uniformidade no comércio internacional. (DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 180).

⁸³ POIKELA, Teija. Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, p. 1-68, 2003. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3038>. Acesso em: 19 fev. 2022, p. 21.

⁸⁴ “Esses princípios lidos em conjunto significam que a recorrência a qualquer lei deve ser evitada enquanto a jurisprudência internacional sobre a aplicabilidade da CISG é necessária para o fim de promover uma aplicação uniforme da Convenção” (BARROS, Ana Paula S. C. Rizzo de. Definition of Fundamental Breach under CISG’s Art. 25 and Analysis of Recent Case Law. **International Law & Practice Section of the North Carolina Bar Association**, Weston, v. 26, n. 3, p. 1-35, maio 2017. Disponível em: https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/full_text.pdf. Acesso em: 22 abr. 2022, p. 8).

⁸⁵ HENSCHHEL, René Franz. 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**, Aalborg, n. 1, p. 1-21, 2004. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3064/2590>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 4. Sobre o sistema próprio de interpretação da Convenção, Schwenger e Schlechtriem atentam: “Esta disposição exclui a utilização de regras internas de interpretação”. (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 274).

(i) no art. 8(1) há um critério subjetivo, em que se considera a conduta realizada pela parte e o conhecimento da contraparte, e (ii) no art. 8(2) se verifica o critério objetivo, a partir do qual se toma como parâmetro o entendimento de uma pessoa razoável acerca da conduta. Por fim, o art. 8(3) delimita as circunstâncias pertinentes que devem ser consideradas para a aplicação do dispositivo.

A partir desses critérios, é possível verificar que a Convenção qualifica a conduta e a intenção da parte tendo como parâmetro a exteriorização da vontade, na medida em que se faz necessário que a contraparte tenha ciência dessa intenção ou, então, que não fosse possível ignorá-la⁸⁶. Assim, destaca Martin Schmidt-Kessel que “uma reserva mental não revelada é irrelevante, uma vez que os artigos 8(1) e (2) lhe negam qualquer importância”⁸⁷.

Na prática, apesar do critério subjetivo relacionado à intenção das partes ser, via de regra, o primeiro adotado na interpretação⁸⁸, em alguns casos torna-se dificultoso averiguar a intenção real do contratante⁸⁹, de modo que o critério objetivo, relacionado ao entendimento de uma pessoa razoável, se mostra muito relevante para a resolução de litígios práticos⁹⁰. Por “entendimento de uma pessoa razoável”, Zuppi entende por “um padrão de comportamento, prudência e responsabilidade que define o cuidado de uma pessoa do mesmo tipo e nas mesmas circunstâncias”⁹¹.

Além da intenção dos contratantes, a Convenção ainda dá destaque à aplicação dos usos, costumes e práticas das partes, através do seu artigo 9. O artigo 9(1) determina a aplicação dos usos e práticas já declarados pelas condutas das partes. Segundo esse dispositivo, a adoção de condutas de forma constante entre as partes faz surgir uma prática que se considera incorporada ao contrato⁹². Para tanto, entende-se por “prática” as “ações ou condutas estabelecidas entre os participantes de um contrato durante um determinado tempo e número de contratos para o

⁸⁶ ENDERLEIN, Fritz; MASKOW, Dietrich. **International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Nova York: Oceana Publications, 1992, p. 62.

⁸⁷ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 278.

⁸⁸ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 282-283.

⁸⁹ HONNOLD, John O.; FLECHTNER, Harry M. **Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention**. 4. ed. Nova York: Wolters Kluwer, 2009, p. 156.

⁹⁰ FARNSWORTH, E. Allan. Article 8. *In*: MASSINO, Bianca; BONELL, Michael. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Giuffrè, 1987, p. 98.

⁹¹ ZUPPI, Alberto. Article 8. *In*: KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)**. Munique: Beck/Hart, 2011, p. 149.

⁹² BONELL, Michael Joachim. Article 9. *In*: BIANCA, Cesaro Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Dott. A. Guiffirè, 1987, p. 106.

cumprimento de suas respectivas obrigações, que, por sua repetição no tempo, vinculam-se a eles e, portanto, são incorporadas ao contrato”⁹³.

Já o dispositivo 9(2) elenca a possibilidade de uma expectativa legítima de cumprimento a partir de usos reconhecidos e aplicados internacionalmente⁹⁴. Nesse passo, em relação ao conhecimento efetivo ou presumido da parte quanto ao uso internacional⁹⁵, o entendimento é de que o dispositivo busca garantir a coerência entre a aplicação do uso e a legítima expectativa das partes⁹⁶.

Afere-se, portanto, que, apesar de, à primeira vista, a tarefa de verificação da “qualidade, quantidade e tipo previstos em contrato” da mercadoria parecer simples. Na prática, todavia, é raro – e diga-se até impossível – pactuar-se expressamente as minúcias de todas as características desejadas. A partir dessa problemática, a CISG estipula um outro requisito em seu artigo 35(2), que tratará sobre a verificação subsidiária de adequação dos produtos aos seus fins comerciais.

2.2.2 A conformidade segundo as regras subsidiárias

No tópico anterior, examinou-se o critério de conformidade que ressalta as vontades das partes corporificadas no contrato. Apesar de se buscar sempre a maior precisão possível quanto a esses elementos, a vontade das partes pode não ser o único critério a definir a conformidade da mercadoria⁹⁷.

John O. Honnold destaca que “disputas sobre qualidade, no entanto, nem sempre podem ser resolvidas simplesmente medindo a conformidade a partir dos termos específicos do contrato”⁹⁸, uma vez que “não há limites aos requisitos contratuais que as partes podem

⁹³ VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. Article 9. *In*: KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)**. Munique: Beck/Hart, 2011, p. 157.

⁹⁴ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 311.

⁹⁵ Como pontua Pilar Perales Viscasillas, “é necessário distinguir indústria, partes, local e a relação com o comércio internacional, bem como a conscientização e a observância pelos comerciantes internacionais”. (VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. Article 9. *In*: KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)**. Munique: Beck/Hart, 2011, p. 165).

⁹⁶ BONELL, Michael Joachim. Article 9. *In*: BIANCA, Cesaro Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Dott. A. Guiffè, 1987, p. 108.

⁹⁷ HONNOLD, John O.; FLECHTNER, Harry M. **Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention**. 4. ed. Nova York: Wolters Kluwer, 2009, p. 328.

⁹⁸ HONNOLD, John O.; FLECHTNER, Harry M. **Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention**. 4. ed. Nova York: Wolters Kluwer, 2009, p. 328.

estipular em relação às mercadorias”⁹⁹. O autor ainda destaca que mesmo um contrato preparado com o maior cuidado não conterà as informações sobre todas as características do produto, uma vez que há pontos óbvios que as partes assumem e que não precisariam ser referenciados¹⁰⁰. Em relação às características que devem ou não ser estipuladas em contrato, Luca apresenta um exemplo que bem ilustra:

Suponha, por exemplo, que um comprador encomende 10 quilos de maçãs para serem entregues em seu armazém até uma determinada data. Raramente o contrato especificará que as maçãs não precisam estar podres ou que elas têm que estar em forma para consumo humano ou, ainda, que tenham de ser embaladas para garantir sua integridade. Agora a questão é: se a mercadoria entregue não atender a tais condições, o vendedor será considerado responsável por não ter cumprido as suas obrigações de conformidade? À luz do artigo 35(2) CISG, a resposta para esta pergunta é sim.¹⁰¹

Vê-se, portanto, que se o atendimento às características dependesse somente do que foi pactuado em contrato, as expectativas das partes seriam frequentemente frustradas. Por isso, a Convenção fixa critérios subsidiários para a verificação da conformidade, buscando garantir as expectativas legítimas das partes. Nesse critério, ganha especial relevância os propósitos para os quais se destinam as mercadorias contratadas¹⁰².

Dessa forma, na ausência ou insuficiência de descrição dos elementos combinados pelas partes, parte-se para a análise de regras subsidiárias. Assim afirma Claude Witz ao propor que a conformidade das mercadorias se pauta, primeiramente, na livre vontade das partes e, sendo essa insuficiente, nas regras supletivas elencadas pela Convenção¹⁰³. No mesmo sentido, Luca defende que, ao dar predominância às estipulações contratuais e ao acordo das partes, a

⁹⁹ HENSCHTEL, René Franz. 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**, Aalborg, n. 1, p. 1-21, 2004. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3064/2590>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 103.

¹⁰⁰ HONNOLD, John O.; FLECHTNER, Harry M. **Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention**. 4. ed. Nova York: Wolters Kluwer, 2009, p. 328.

¹⁰¹ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 195.

¹⁰² “O art. 35(2), o qual define uma série de critérios objetivos a serem utilizados para determinar a conformidade das mercadorias, aplica-se na medida em que o contrato não defina nenhum, ou contenha apenas detalhes insuficientes dos requisitos a serem atendidos pelas mercadorias para os propósitos do art. 35(1). No tocante a estes critérios, o propósito que se intenciona dar às mercadorias tem particular importância”. (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 701).

¹⁰³ SCHLECHTRIEM, Peter; WITZ, Claude. **Convention de Vienne sur le Contrats de Vente Internationale de Marchandises: champ d’application, formation du contrat, effets de la vent, droits et obligations des parties, inexécution et moyens**. Paris: Dalloz, 2008, p. 137.

Convenção “reafirma o papel central desempenhado pela autonomia das partes no comércio internacional” e “evita possíveis conflitos entre obrigações de conformidade expressas e implícitas”¹⁰⁴.

Como elemento subsidiário de conformidade, então, aplicam-se as regras estipuladas pelo artigo 35(2)¹⁰⁵. Nesse caso, deve-se “presumir o que partes razoáveis teriam acordado em relação às qualidades que seriam conformes ao contrato”¹⁰⁶.

Da leitura do dispositivo, conclui-se que os critérios objetivos e subsidiários se baseiam nas expectativas razoáveis dos contratantes, considerando os padrões de qualidade esperados para negociações semelhantes¹⁰⁷. Faz-se necessária, a partir de então, análise da aplicação subsidiária dos critérios elencados no artigo 35(2).

2.2.2.1 Adequação ao uso comum

Toda mercadoria tem o uso destinado a algum objetivo. O comprador pode adquirir um produto para utilizar como matéria-prima, para revender, para usar temporariamente ou para integrar algum ramo da sua cadeia produtiva. De acordo com esse objetivo, surgem expectativas de características do produto para o fim ao qual ele se destina¹⁰⁸.

O primeiro critério de conformidade do artigo 35(2) é justamente o de que as mercadorias devem estar conformes de acordo com o seu uso comum¹⁰⁹, ou seja, o uso para o qual aquele tipo de mercadoria normalmente se destina e que é razoável que um vendedor do

¹⁰⁴ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 196.

¹⁰⁵ In verbis: Artigo 35 (2) Salvo se as partes houverem acordado de outro modo, as mercadorias não serão consideradas conformes ao contrato salvo se: (a) forem adequadas ao uso para o qual mercadorias do mesmo tipo normalmente se destinam; (b) forem adequadas a algum uso especial que, expressa ou implicitamente, tenha sido informado ao vendedor no momento da conclusão do contrato, salvo se das circunstâncias resultar que o comprador não confiou na competência e julgamento do vendedor, ou que não era razoável fazê-lo; (c) possuírem as qualidades das amostras ou modelos de mercadorias que o vendedor tiver apresentado ao comprador; (d) estiverem embaladas ou acondicionadas na forma habitual para tais mercadorias ou, à falta desta, de modo apropriado à sua conservação e proteção

¹⁰⁶ SCHWENZER, Ingeborg. Artigo 35. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 701.

¹⁰⁸ BENDER, Matthew. **International Sales: The United Nations Convention for the International Sales of Goods**. [s.l.]: Galston & Smit Editors, 1984, p. 6-19.

¹⁰⁹ "A CISG impõe essas obrigações porque na venda usual, e na ausência de intenção contrária, o comprador internacional de hoje tem o direito de esperar que as mercadorias possuam certas qualidades básicas, mesmo que o contrato não as declare expressamente." POIKELA, Teija. Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, p. 1-68, 2003. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3038>. Acesso em: 19 fev. 2022, p. 37).

mesmo ramo aplique¹¹⁰. Essa disposição tem especial importância nas transações rotineiras, em que se busca evitar a atribuição de características excessivamente específicas do bem, bem como impedir que os vendedores se aproveitem de um “silêncio contratual” para entregar mercadorias de qualidade inferior¹¹¹.

Para a determinação do conceito de adequação do bem aos fins ordinários considera-se, primeiramente, a adequação aos usos comerciais, ou seja, a sua possibilidade de revenda¹¹². Destaca Cesare Massimo Bianca que “as mercadorias entregues estão aptas para uso normal quando possuem as qualidades normais, ou seja, as características normalmente exigidas das mercadorias conforme descrito no contrato, e quando estão livres de defeitos normalmente não esperados em tais mercadorias”¹¹³, de modo que a falta de características esperadas ou a presença de defeitos torna a mercadoria inadequada ao seu uso comercial¹¹⁴.

Assim, por exemplo, não seriam conformes roupas que apresentem manchas ou descolorações, pois, apesar de estarem aptas para o uso, esses defeitos são capazes de reduzir o seu valor de revenda¹¹⁵. Ainda, no ramo alimentício, encontram-se decisões das cortes francesas e alemãs que consideraram produtos com suspeita de contaminação à saúde como inadequados ao seu uso comum e que serão tratadas no próximo capítulo deste trabalho.

A definição do uso comum, contudo, ainda não é exata, gerando muitos questionamentos doutrinários. Há doutrinadores que defendem o critério da “qualidade média”

¹¹⁰ HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. **The CISG: a new textbook for students and practitioners**. Munique: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 135-137.

¹¹¹ “É claro que a comida deve ser comestível, os carros devem ser dirigíveis, as roupas devem ser usáveis e assim por diante (...) os redatores da CISG introduziram uma regra padrão refletindo o que as partes teriam acordado se apenas tivessem negociado o prazo” (DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em:

<https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 197).

¹¹² SCHWENZER, Ingeborg. Artigo 35. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 701.

¹¹³ BIANCA, Cesaro Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Dott. A. Guiffirè, 1987, p. 274. No mesmo sentido defende Poikela: “Os bens são impróprios para uso comum quando um defeito ou falta de características adequadas impede seu uso material ou produz resultados anormalmente deficientes ou incorre em custos incomuns. As mercadorias também são impróprias para uso normal quando a falta de características adequadas ou os defeitos, embora não afetem o uso material das mercadorias, diminuem visivelmente seu valor afetando seu uso comercial.” (POIKELA, Teija. *Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods*. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, p. 1-68, 2003. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3038>. Acesso em: 19 fev. 2022, p. 38).

¹¹⁴ MALEY, Christian. *The Limits to the Conformity of the Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. **International Trade and Business Law Review**, Londres, n. 12, 2009, p. 94.

¹¹⁵ MOURA, Bernard Potsch. **A CISG e a Conformidade das Mercadorias: qualidade, quantidade e embalagem na Convenção das Nações Unidas Sobre Contratos de Compra e Venda de Mercadorias**. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2015, p. 61.

ou “qualidade razoável” ou, ainda, “qualidade comercializável”¹¹⁶. O certo é que “a ausência de características ou a presença de defeitos, intrínsecos ou extrínsecos, que reduzam consideravelmente seu valor resultam em sua inadequação a este uso comum”¹¹⁷.

Nesse quesito, dever-se-ia considerar os padrões técnicos e culturais em relação ao país do vendedor, do comprador ou dos locais onde as mercadorias serão efetivamente utilizadas? Em relação a tal questionamento, Bianca destaca que a adequação deverá considerar o lugar de atuação do vendedor¹¹⁸, visto que não se pode esperar que o vendedor conheça especificidades que vigoram em outros países¹¹⁹, exceto no caso de tais expectativas serem legitimamente esperadas pelo comprador, a partir do contexto fático, no caso do comprador ter chamado a atenção para esses requisitos, tornando parte do contrato¹²⁰. Atribuir ao vendedor a obrigação de produzir mercadorias de acordo com as regulamentações nacionais de diferentes países seria um ônus excessivo¹²¹. Schlechtriem, por outro lado, defende a posição de que o uso comum deve ser definido com base nas normas do país em que as mercadorias serão revendidas¹²². Sobre o assunto, persistem na doutrina várias interpretações.

¹¹⁶ Aqui não se pretende adentrar à discussão sobre a qualificação determinada, visto que "Tribunais e autores têm diferentes interpretações de ‘ordinariamente ser usado’ e estabelecer uma variedade de padrões, como os produtos serem de ‘qualidade comercializável’, ‘qualidade média’, ‘qualidade razoável’ e ser revendível." (DIAS, Ana Cristina Galego. **The concept of lack of conformity: from the CISG to the proposal on online sale of goods**. 2017. Dissertação (Mestrado em Direito e Gestão) – Faculdade de Direito, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa, 2017. Disponível em: <https://run.unl.pt/handle/10362/34290?locale=en>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 47) GILLETTE e FERRARI, por exemplo, analisam as distinções desses critérios na obra GILLETTE, Clayton P; FERRARI, Franco. Warranties and “lemons” under CISG. article 35(2)(a). **Internationales Handelsrecht**, Munique, v. 10, n. 1, p. 2-17, 2010. Disponível em: <https://www.degruyter.com/document/doi/10.1515/ihr.2010.10.1.2/html>. Acesso em: 23 abr. 2022.

¹¹⁷ MOURA, Bernard Putsch. **A CISG e a Conformidade das Mercadorias: qualidade, quantidade e embalagem na Convenção das Nações Unidas Sobre Contratos de Compra e Venda de Mercadorias**. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2015, p. 61.

¹¹⁸ BIANCA, Cesaro Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Dott. A. Guiffè, 1987, p. 113.

¹¹⁹ "A visão predominante, tanto na teoria quanto na prática, é que não se pode presumir que o vendedor conheça as normas no estado do comprador e as normas no estado do comprador. Isso também pode ser justificado por razões econômicas, uma vez que o comprador pode obter as informações relevantes de forma mais eficaz e barata do que o vendedor." (HENSCHER, René Franz. 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**, Aalborg, n. 1, p. 1-21, 2004. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3064/2590>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 7).

¹²⁰ BIANCA, Cesaro Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Dott. A. Guiffè, 1987, p. 113.

¹²¹ “Podemos duvidar que o vendedor deva estar obrigado a conhecer todas as disposições governamentais do país onde as mercadorias serão comercializadas; é o comprador que deve chamar a atenção do vendedor para eles, pois ele está em condições de encontrar e dar informações a custos mais baixos.” (POIKELA, Teija. Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, p. 1-68, 2003. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3038>. Acesso em: 19 fev. 2022, p. 55-56).

¹²² SCHLECHTRIEM, Peter. The Seller’s Obligations Under the United Nation Convention on Contracts for the International Sales of Goods. In: GALSTON, Nina M.; SMIT, Hans. **International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Nova York: Bender, 1984, p. 6-21.

Pela análise da jurisprudência, observa-se que a solução dependerá do caso¹²³. Na emblemática decisão do Supremo Tribunal alemão sobre a venda de mexilhões contaminados¹²⁴, em que os frutos do mar apresentam uma concentração de cádmio permitida pela lei suíça, mas incompatível com a legislação alemã, a Corte entendeu que o vendedor não poderia ser obrigado a conhecer todas as determinações do país a que as mercadorias eram destinadas, cabendo ao comprador informar os requisitos específicos que esperava.

Firmou-se no julgado o entendimento de que, em termos gerais, o uso comum será considerado de acordo com o local do vendedor, exceto nos casos em que o comprador especialmente informar ao vendedor a legislação a ser observada, o vendedor não puder ignorar tal fato pelas circunstâncias fáticas ou, ainda, quando a legislação aplicável for a mesma no local do vendedor e comprador¹²⁵. Na prática, os contratantes tendem a incluir no contrato uma cláusula determinando que a conformidade deverá ser estipulada de acordo com a legislação de determinado local¹²⁶.

2.2.2.2 Adequação ao uso especial

Na ausência ou omissão de requisitos contratuais de conformidade da mercadoria, a

¹²³ “Pode existir também alguma dúvida em relação à questão de quais critérios - aqueles utilizados no Estado do vendedor ou no Estado do comprador - são relevantes para determinar quais circunstâncias as mercadorias devem possuir para se adequarem aos seus fins normais. Ao analisar a questão alguns autores se referem ao Estado do vendedor, enquanto outros se referem aos critérios utilizados no Estado em que se dará o uso das mercadorias. Entretanto, em última análise, a questão dos critérios relevantes é uma questão de interpretação do contrato.” (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 704).

¹²⁴ ALEMANHA. Supreme Court. **Case VIII ZR 159/94**. Bundesgerichtshof. New Zealand mussels case. 08 mar. 1995. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_123_leg-1326.html. Acesso em 23 abr. 2022.

¹²⁵ FLECHTNER, Harry. “Conformity of Goods, Third Party Claims, and Buyer’s Notice of Breach under the United Nations Sales Convention (‘CISG’), with Comments on the ‘Mussels Case’, the ‘Stolen Automobile Case’, and the ‘Ugandan Used Shoes Case’”. **Working Paper Series of University of Pittsburgh School of Law**, Pittsburgh, 2007. Disponível em: <http://law.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1065&context=pittlwps>. Acesso em: 09 mar. 2022. A partir da ratio definida no caso emblemático dos mexilhões foi definido que: “O conhecimento pode ser atribuído ao vendedor quando: os padrões são os mesmos no país; o comprador chamou especificamente a atenção do vendedor para os regulamentos; o vendedor teve um boa razão para conhecer os padrões, como o caso em que o vendedor tinha uma filial país comprador, tinha uma longa relação comercial estabelecida com o comprador ou, muitas vezes, já exportou as mercadorias naquele país”. (SAIDOV, Djakhongir. **Standards and Conformity of Goods in Sales Law**. **King’s Research Portal**, Londres, [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em: https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 15).

¹²⁶ POIKELA, Teija. Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, p. 1-68, 2003. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3038>. Acesso em: 19 fev. 2022, p. 55-56.

CISG direciona a avaliação do caso aos objetivos que o comprador teria. Além de estipular o uso comum, visto no capítulo anterior, a Convenção ainda destaca a adequação segundo os usos especiais ou extraordinários do bem, que devem ser informados ao vendedor e confiados à competência e julgamento razoáveis desse.

Nesse assunto, o artigo deixa claro que, via de regra, cabe ao comprador informar ao vendedor os usos especiais para os quais a mercadoria se destina¹²⁷. Kristian Maley afirma que “o teste é objetivo: o vendedor deve ser colocado em uma posição de poder reconhecer tal propósito”¹²⁸. Ainda, Schwenger destaca que esses fins específicos devem ser informados no momento da conclusão do contrato, considerando-se insuficiente a notificação posterior¹²⁹.

Havendo o comunicado de uso especial, a adequação pelos fins extraordinários será aplicada em detrimento da adequação pelos fins ordinários. Confere-se, então, que o critério de fins especiais tem prevalência sobre o critério de uso comum. Assim, quando existir “características particulares ou um padrão de fabricação de mercadorias, estas características devem ser consideradas como requisito mínimo de qualidade”¹³⁰.

Ao informar ao vendedor a sua pretensão específica, o comprador confia em sua competência e julgamento na escolha de bens adequados ao uso especial¹³¹. Nesse caso, parte-se da presunção de que o vendedor conhece melhor a mercadoria que está negociado do que o comprador. Ou seja, ainda que a informação sobre o uso especial deva partir do comprador, pressupõe-se que esse não conhece o produto tão bem até o momento da sua entrega para que tenha condições de averiguar a conformidade ou desconformidade em relação às especificações pretendidas¹³².

¹²⁷ “Suponhamos, por exemplo, que o comprador encomende um conjunto de furadeiras para furar uma chapa de aço carbono. Se o vendedor entregasse brocas comuns, estas quebrariam ao perfurar o aço carbono resistente. Assim, o comprador seria incapaz de usá-los para o fim pretendido.” (DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 210).

¹²⁸ MALEY, Christian. *The Limits to the Conformity of the Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. **International Trade and Business Law Review**, Londres, n. 12, 2009, p. 118.

¹²⁹ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 708.

¹³⁰ SCHWENZER, Ingeborg. Artigo 35. *In*: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 704.

¹³¹ MOURA, Bernard Potsch. **A CISG e a Conformidade das Mercadorias: qualidade, quantidade e embalagem na Convenção das Nações Unidas Sobre Contratos de Compra e Venda de Mercadorias**. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2015, p. 81.

¹³² A título de exemplo: “Se 'A', especialista na confecção de pentes e botões, compra ossos de um abatedouro ou açougue 'B', sem confiar na competência ou apreciação de 'B', as mercadorias serão consideradas conformes

Por isso, caberá ao comprador confiar no julgamento e competências razoáveis do vendedor, sob a presunção de que esse possui mais conhecimento sobre a mercadoria¹³³. Nesse assunto, aponta Karl Heinz Neumayer e Catherine Ming que “não há necessidade de o vendedor ser um especialista no assunto, o que importa é que o comprador confiou em suas habilidades quando ele mesmo não as possui”¹³⁴.

Havendo a comunicação expressa sobre o uso especial da mercadoria, não se verificam problemáticas quanto à aplicação do artigo 35(2)(b), de forma que o vendedor será responsável por tudo aquilo que lhe foi dado ciência, incluindo as características de uso, como “condições climáticas, as tradições culturais, religiosas ou ideológicas e convicções” e, também, normas de direito público¹³⁵.

Implicações maiores surgem quando o uso especial da mercadoria não foi comunicado e deva ser extraído implicitamente a partir das circunstâncias¹³⁶. Conforme o texto da Convenção, a finalidade especial pode ser informada “expressa ou implicitamente”. Assim, o uso especial pode ser considerado implícito quando “à luz da circunstâncias concretas, o vendedor deve ter entendido o uso pretendido pelo comprador”¹³⁷. Desse modo, o vendedor ainda pode ser considerado ciente da finalidade especial se, em caso semelhante, uma pessoa na mesma posição teria reconhecido o uso do comprador¹³⁸.

Verifica-se, assim, que a adequação aos fins especiais se direciona ao desequilíbrio de

se estiverem em estado normal de conservação, independentemente se possuírem certas imperfeições que impossibilitam a fabricação de tais objetos”. (KUYVEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco Augusto. **Comentários à Convenção de Viena: Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. São Paulo: Saraiva, 2015, p. 310).

¹³³ "A questão da existência de confiança deve ser interpretada caso a caso. Alguns tribunais decisões e autores referem que haverá confiança se o comprador for um ‘especialista ou especialista na fabricação ou aquisição de bens para o fim específico’” (DIAS, Ana Cristina Galego. **The concept of lack of conformity: from the CISG to the proposal on online sale of goods**. 2017. Dissertação (Mestrado em Direito e Gestão) – Faculdade de Direito, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa, 2017. Disponível em: <https://run.unl.pt/handle/10362/34290?locale=en>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 43).

¹³⁴ NEUMAYER, Karl H.; MING, Catherine. **Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises: commentaire**. Lausanne: CEDIDAC, 1993, p. 280.

¹³⁵ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 707.

¹³⁶ “É aconselhável ao comprador chamar a atenção para o uso especial no momento da conclusão do contrato.” (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 707).

¹³⁷ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 213.

¹³⁸ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 213.

informações entre vendedor e comprador. Ao comprador caberá informar rigorosamente as características que pretende, ao passo que não seria adequado exigir do vendedor, que poderá representar um simples intermediário, a responsabilização por padrões desconhecidos por ele¹³⁹. Por outro lado, quando o comprador não conhecer e o vendedor possuir mais informações sobre as características especiais do produto e maior expertise no mercado, caberá a ele informar o seu julgamento ao comprador, que deverá confiar nas suas habilidades, pois se presume o seu maior conhecimento acerca do produto¹⁴⁰.

2.2.2.3 Adequação por amostragem ou modelo

No Artigo 35(2)(c) temos a estipulação de que a mercadoria deve ser entregue nos mesmos parâmetros fornecidos pela amostragem ou modelo do produto apresentado pelo vendedor. Esse dispositivo toma espaço nos casos em que as partes não estabelecem uma descrição precisa do produto no contrato. Nesse caso, então, a amostra ou modelo do produto servirá como um tipo de descrição dos requisitos exigidos¹⁴¹.

Faz-se necessária a diferenciação entre o fornecimento de uma amostra ou de um modelo. Enquanto que a amostra é efetivamente uma parte dos bens que o vendedor irá entregar, o modelo é uma representação do bem que será fornecido, mas que ainda não está disponível. Ou seja, a partir disso pode-se verificar diferenciações em relação ao modelo e à qualidade final do produto entregue. Ao passo que, no caso de fornecimento de amostras, o produto final deve conter o mesmo nível de qualidade apresentado¹⁴².

Outro aspecto importante versa sobre a abrangência ou não de características “ocultas” da amostra ou modelo fornecidos. A CISG não define expressamente a inclusão de características abstratas. A doutrina, então, defende que a amostra deve apresentar todas as

¹³⁹ “Obrigar o vendedor a garantir que as mercadorias estivessem aptas para o propósito específico colocaria ‘injustamente’ sobre ao vendedor menos experiente uma obrigação que o especialista comprador poderia lidar com mais facilidade.” (DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 214-25).

¹⁴⁰ DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 214.

¹⁴¹ KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)**. Londres: Hart Publishing, 2011, p. 522-524.

¹⁴² DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 221.

qualidades, aparentes ou ocultas, que o produto final deve conter¹⁴³.

Além da amostragem, o artigo 35(2)(d) ainda destaca que o produto deve apresentar a embalagem adequada, apresentando duas alternativas: embalagem usual para o tipo de mercadoria ou, na falta desta, uma embalagem que garanta a proteção devida. Aqui o vendedor deve atentar que a embalagem adequada pode mudar conforme a quantidade, meio de transporte e clima do país, por exemplo¹⁴⁴.

Como se percebe a partir da análise feita até aqui, o conceito de conformidade possui muitos requisitos interligados, que visam, principalmente, a equilibrar as expectativas dos contratantes às estipulações contratuais válidas. A maior parte dos requisitos de conformidade pretende a proteção do comprador, que possui a presunção de ter menor conhecimento sobre o produto.

Como regra geral, o descumprimento de qualquer dos requisitos apresentados na conformidade configura violação do contrato, dando direito ao comprador de aplicar os remédios previstos pela Convenção¹⁴⁵. No artigo 35(3)¹⁴⁶, contudo, há o regramento sobre os casos em que as estipulações de conformidade não irão se aplicar.

2.2.3 Verificação da desconformidade

O vendedor não será responsável pelas desconformidades em duas circunstâncias: (i) quando, no momento da conclusão do contrato, o comprador já as conhecia ou não poderia ignorar, pelo artigo 35(3) ou (ii) quando o comprador não notificar a entrega desconforme, pelo artigo 39.

Em relação à exclusão de responsabilidade pelo artigo 35(3), deve-se atentar, primeiramente, que nem todo conhecimento da desconformidade é capaz de isentar o vendedor da responsabilidade. É especificamente referido que o conhecimento da desconformidade pelo

¹⁴³ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 224.

¹⁴⁴ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 227-228.

¹⁴⁵ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 233.

¹⁴⁶ In verbis: Artigo 35 (3) - O vendedor não será responsável por qualquer desconformidade das mercadorias em virtude do disposto nas alíneas (a) a (d) do parágrafo anterior, se, no momento da conclusão do contrato, o comprador sabia ou não podia ignorar tal desconformidade.

comprador deve se dar no momento da conclusão do contrato, do que se depreende que as informações descobertas após a celebração do contrato não são passíveis de isentar o vendedor da obrigação de conformidade¹⁴⁷. Ou seja, se o comprador apenas toma conhecimento no momento da entrega da mercadoria ou no momento da inspeção, o vendedor continua responsável pela desconformidade.

Para se isentar da obrigação pelo artigo 35(3), caberá ao vendedor o ônus da prova de que o comprador tinha ciência real ou presumida da desconformidade no momento da conclusão do contrato¹⁴⁸. Os termos “conhecia ou não podia ignorar” denotam que a desconformidade deveria ser óbvia, muito além de uma mera negligência¹⁴⁹. Na prática, “demonstrar que o comprador estava realmente ciente da falta de conformidade nunca será uma tarefa fácil”¹⁵⁰.

Luca destaca que a previsão do artigo 35(3) não se aplica na circunstância em que as partes acordaram em contrato uma qualidade específica à mercadoria pelo artigo 35(1)¹⁵¹. Nesse caso, defende-se que o conhecimento do comprador sobre a desconformidade do bem no momento da conclusão do contrato não é capaz de afastar a responsabilidade do vendedor pela qualidade com que se comprometeu. A inaplicabilidade se justifica no fato de que, tendo os contratantes estipulado quantidade, qualidade ou tipo específicos, o conhecimento da desconformidade pelo comprador no momento da conclusão do contrato em relação a esses itens é inconcebível, visto que ele só terá acesso à mercadoria no momento da entrega¹⁵².

A exclusão de responsabilidade ainda pode ocorrer pela falta de notificação do

¹⁴⁷ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em:

<https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 233-234.

¹⁴⁸ DIAS, Ana Cristina Galego. **The concept of lack of conformity: from the CISG to the proposal on online sale of goods**. 2017. Dissertação (Mestrado em Direito e Gestão) – Faculdade de Direito, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa, 2017. Disponível em: <https://run.unl.pt/handle/10362/34290?locale=en>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 66.

¹⁴⁹ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 713.

¹⁵⁰ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em:

<https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 239.

¹⁵¹ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em:

<https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 235-236.

¹⁵² No mesmo sentido: “O art. 35(3) dispõe apenas sobre os casos de desconformidade nos termos do art. 35(2), mas não sobre qualidade nem embalagem das mercadorias contratualmente acordadas, nos termos do art. 35(1). Também não é possível sua aplicação por analogia.” (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 714).

comprador, através do artigo 39 da Convenção. De acordo com o artigo 38, é obrigação do comprador o exame das mercadorias, visto que a desconformidade, como regra, deve ser verificada pelo comprador no momento da transferência do risco¹⁵³, conforme o artigo 36 da CISG¹⁵⁴. O dispositivo, contudo, reserva o direito do comprador no caso de a verificação da desconformidade se dar após a transferência do risco e também garante o atendimento de garantias mínimas do produto.

Isto posto, da leitura do artigo 39 se depreende que o comprador deve notificar o vendedor sobre a desconformidade dentro de um “prazo razoável”¹⁵⁵ após a data de descoberta da desconformidade, o que não necessariamente irá coincidir com a data da entrega da mercadoria. Essa obrigação de notificação tem o objetivo de permitir que o vendedor conheça da desconformidade e, se possível, corrija o defeito¹⁵⁶. Além de estipular o “prazo razoável”, a Convenção determina no parágrafo 2 do artigo 39 um prazo limite de dois anos a partir da entrega para a notificação da desconformidade.

Após a análise teórica da aplicação da CISG e dos parâmetros estipulados no artigo 35 para a conformidade das mercadorias, passa-se a tratar especificamente sobre incorporação de padrões éticos ao comércio internacional e seus desdobramentos. Ato contínuo, a investigação se foca nas formas de inclusão de cláusulas éticas aos contratos regidos pela CISG e as consequências de sua aplicação na responsabilização das empresas, analisando-se as repercussões da matéria em casos práticos.

¹⁵³ A transferência do risco se dá conforme as estipulações dos artigos. 67 e 68 da Convenção.

¹⁵⁴ MALEY, Christian. The Limits to the Conformity of the Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). **International Trade and Business Law Review**, Londres, n. 12, 2009, p. 98.

¹⁵⁵ Luca destaca que a vagueza do termo “prazo razoável” tem o propósito de estipular um prazo flexível de notificação, que pode depender de acordo com o tipo de negócio e da mercadoria. (DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 244).

¹⁵⁶ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 244-247.

3 A INCORPORAÇÃO DE PADRÕES ÉTICOS AOS CONTRATOS

Imagine que você acabou de comprar um casaco novo no *shopping* da sua cidade, chega em casa e decide provar. Em frente ao espelho, coloca as mãos nos bolsos e encontra um papel amassado e sujo, com a seguinte descrição “sou escravo, me ajude”¹⁵⁷. Ou, ainda, pense nos produtos que estão no seu banheiro e que, antes de chegarem até lá, foram testados em cobaias e causaram a morte de diversos animais e a degradação da vegetação¹⁵⁸. Nem toda prática antiética pode ser expressa através de bilhetes de socorro, mas, se fosse possível, com certeza nos depararíamos com esses pedidos a todo momento.

Por muito tempo, as negociações contratuais apenas se limitavam a considerar as características econômicas e físicas do bem no seu controle de qualidade¹⁵⁹. Entretanto, com a crescente importância dada aos elementos éticos, as próprias empresas, percebendo essa valorização, buscam pautar-se neles para aumentar seus lucros através de um marketing empresarial sustentável¹⁶⁰.

Saidov destaca que a aplicação de novos padrões voltados a promover a saúde, segurança humana e animal nos processos de produção das mercadorias têm se intensificado nas últimas duas décadas¹⁶¹. Esses elementos podem partir do Direito Público e serem adotados

¹⁵⁷ Notícias sobre o ocorrido disponíveis em: GIRIT, Selin. Turkey: Zara shoppers find labour complaints inside clothes. **BBC News**, Istanbul, 15 nov. 2017. Disponível em: <https://www.bbc.com/news/world-europe-41981509>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.; NETO, Walacy. Mulher encontra bilhete com pedido de ajuda em encomenda de site chinês. **Jornal Opção**, [s.l.], 24 out. 2014. Disponível em: <https://www.jornalopcao.com.br/ultimas-noticias/mulher-encontra-bilhete-com-pedido-de-ajuda-em-encomenda-de-site-chines-18759/>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.

¹⁵⁸ Em relação aos testes realizados em animais, o curta-metragem “Save Ralph”, produzido pela Humane Society International, ganhou destaque em 2021 por evidenciar a crueldade aos animais na indústria de cosméticos. Informações sobre o curta-metragem e vídeo completo disponíveis em: COLOMBO, Giulia. Salve Ralph: campanha luta pelo fim dos testes cosméticos em animais. **Revista Torta**, [s.l.], 14 maio 2021. Disponível em: <https://medium.com/revistatorta/save-ralph-campanha-luta-pelo-fim-dos-testes-cosm%C3%A9ticos-em-animais-65ae7d007544>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.; SALVE Ralph – a short film with Taika Waititi. [S.l.: s.n.], 2022, 1 vídeo (3min 53s). Publicado pelo canal The Human Society of the United States. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=G393z8s8nFY>. Acesso em: 23 abr. 2022.

¹⁵⁹ Conforme Friedman, a imagem das corporações, historicamente, é associada à busca por lucros e à satisfação de seus acionistas. (FRIEDMAN, Milton. **Capitalismo e liberdade**. Rio de Janeiro: LTC, 2014, s.p).

¹⁶⁰ WEINGARTNER, Frederico Bizarro. A conformidade das mercadorias no comércio internacional: características não-físicas como balizas de conformidade na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG). 2018. Trabalho de Conclusão de Curso – Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2018. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/231025>. Acesso em: 24 abr. 2022, p. 46; SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. In: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 124-148.

¹⁶¹ O autor salienta que não há uma designação concreta para “padrões”. Esses podem representar um determinado nível de qualidade ou, ainda, uma forma de conformidade esperada. (SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. **King’s Research Portal**, Londres, [s.v.], [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível

pelos Estados ou, ainda, produzidos por entidades privadas¹⁶². Os padrões públicos normalmente advém de organizações como Nações Unidas, Organização Internacional do Trabalho ou Comissão do *Codex Alimentarius*, e podem ter aplicação voluntária ou obrigatória. Os padrões privados podem representar os Códigos de Conduta elaborados pelas próprias empresas, organizações internacionais privadas e ONGs. Os padrões privados, via de regra, são voluntários, mas podem ser considerados obrigatórios, seja pela livre adoção ou pela pressão exercida pela sociedade civil para que sejam respeitados¹⁶³.

A CISG, como foi visto na primeira parte deste trabalho, foi criada com o objetivo principal de uniformizar o Direito Internacional Privado e diminuir os riscos na seara do comércio internacional. Dessa forma, o impacto, positivo ou negativo, dos valores éticos na compra e venda internacional de produtos importa diretamente à Convenção. Schwenzer evidencia a relação entre elementos éticos e a legislação comercial:

Padrões éticos e características não físicas das mercadorias tornam-se cada vez mais importantes no comércio internacional. Esse certamente foi um desenvolvimento enorme e provavelmente não esperado desde a elaboração da CISG há mais de 35 anos atrás. No entanto, como podemos ver, a CISG é flexível o suficiente para lidar adequadamente com estes novos desenvolvimentos.¹⁶⁴

A ligação entre a Convenção e os novos padrões no comércio internacional é evidente. Contudo, considerando que a violação de elementos éticos na produção de bens não afeta, via de regra, as suas características físicas, como deve ser realizada a incorporação desses requisitos abstratos ao contrato? Essa questão, não definida pela CISG, tem importante aplicação prática na verificação da conformidade do produto e, ainda, na possibilidade de resolução contratual e indenização pela violação desses requisitos.

em:

https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 3-4).

¹⁶² SAIDOV, Djakhongir. *Standards and Conformity of Goods in Sales Law*. **King's Research Portal**, Londres, [s.v.], [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em:

https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 1.

¹⁶³ “Aderindo a altos padrões, as empresas melhoraram suas reputações, usando os padrões como uma ferramenta competitiva e uma forma de diferenciação em relação a outras empresas”. (SAIDOV, Djakhongir. *Standards and Conformity of Goods in Sales Law*. **King's Research Portal**, Londres, [s.v.], [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em:

https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 3-4).

¹⁶⁴ SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 122-131.

3.1 ANÁLISE DE CASOS

Importante destacar que, até o momento, não há registro de aplicação da CISG para julgados de desconformidade baseados na violação de princípios éticos, de modo que surge o questionamento: se os padrões éticos estão em ascensão pelas empresas de todo o mundo, como ainda não há notícias mais contundentes sobre seus casos?¹⁶⁵ Entende-se aqui que casos envolvendo grandes violações éticas, tais como o trabalho escravo, apresentam, na maioria das vezes, grandes escândalos na mídia, de forma que as partes, preocupadas com danos à sua reputação, podem buscar a resolução sigilosa do seu conflito¹⁶⁶.

Já é possível, entretanto, encontrar discussões no âmbito da CISG relacionadas à importância do modo de produção das mercadorias, especialmente no âmbito da conformidade pela qualidade, e que serão tratadas a seguir.

3.1.1 A conformidade pelo modo de produção da mercadoria

Em 1996, a Corte Alemã julgou caso em que os contratantes negociaram a compra e venda de sulfato de cobalto¹⁶⁷. Na descrição do contrato, constava a especificação da mercadoria, tratando de sulfato de cobalto, 20/21%, de origem inglesa. Destacava-se em contrato, ainda, a necessidade de certificados de análise e origem química. Apesar disso, o comprador percebeu divergências nas análises químicas dos materiais, que não contavam com a qualidade esperada, pois apresentavam 2% de partes insolúveis e a mercadoria não era de origem inglesa, como esperada, mas sim proveniente da África do Sul. Nesse caso, o entendimento dos julgadores foi de que a origem do produto, ainda que não impactasse em características físicas desse, representa um elemento da qualidade da mercadoria e compõe a conformidade de acordo com o art. 35(1).

Há, também, o recente caso julgado em 2021 pela Corte de Apelações francesa¹⁶⁸, em que uma cooperativa especializada na produção de ovos de galinha, e seu agricultor

¹⁶⁵ Apesar disso, diante do crescimento da valorização dos padrões éticos, entende-se que não deverá demorar muito para que as demandas apresentem discussões cada vez mais ligadas a esses preceitos.

¹⁶⁶ Saidov, ao realizar essa pergunta, segue esse entendimento (SAIDOV, Djakhongir. *Standards and Conformity of Goods in Sales Law*. **King's Research Portal**, Londres, [s.v.], [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em: https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 36).

¹⁶⁷ ALEMANHA. Supreme Court. Bundesgerichtshof. **Case VIII ZR 51/95**. 03 apr. 1996. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_171_leg-1372.html. Acesso em: 30 mar. 2022.

¹⁶⁸ FRANÇA. Cour d'appel. **17/00845**. 16 fev. 2021. Disponível em: <https://www.doctrine.fr/d/CA/Caen/2021/CD67C68C93F9A5733AB32>. Acesso em: 30 mar. 2022.

responsável, negociaram com uma empresa a compra e venda de galinhas. As galinhas foram entregues e engaioladas, porém observou-se que houve queda na qualidade dos ovos. Um perito foi contratado para análise, confirmando que a queda na qualidade era decorrente do projeto das gaiolas, que não eram adequadas ao objetivo. Nessa linha, o tribunal entendeu que as gaiolas eram tecnicamente inadequadas para a vida das galinhas, para a produção e coleta dos ovos, e que neste caso houve uma má concepção do equipamento instalado, o que gerou dano financeiro à cooperativa.

Ainda, em relação ao modo produção ganham destaque os casos relacionados ao setor alimentício¹⁶⁹, vista que produtos orgânicos, por exemplo, devem estar necessariamente acompanhados dos certificados que comprovam essa característica.

Como exemplo temos o caso julgado em 2002 pela Corte de Apelações de Munique¹⁷⁰, em que foram negociadas toneladas de cevada orgânica com a estipulação explícita de que a mercadoria deveria estar de acordo com a regulamentação de produtos orgânicos da Comunidade Econômica Europeia 209/91. Alguns dos carregamentos entregues, porém, não possuíam o certificado que comprova o modo de produção demandado. Os julgadores determinaram que a mercadoria não era conforme, pois não acompanhava os certificados necessários para comprovar sua origem orgânica, o que configurava defeito de qualidade e também um descumprimento ao “esquema de inspeção na produção, transporte e processamento” da mercadoria. Ainda, salientou-se na decisão que a cevada orgânica não pode ser fisicamente distinguida de outros tipos de cevada, razão pela qual se dá tanta importância aos certificados relativos à produção biológica. Por não se tratar de uma condição física, mas sim relacionado ao seu modo de produção, é necessário que a empresa apresente a mercadoria com a certificação que declare a condição orgânica e, portanto, justifique o seu preço mais elevado.

Além desse, destaca-se o Organic Juice Case¹⁷¹, em que um vendedor da Suíça negociou

¹⁶⁹ "Nas últimas duas décadas que o mundo tem visto a proliferação de vários padrões, particularmente privados, e várias organizações de definição de padrões (...) a segurança de produtos de alimentos, segurança em particular, tem sido uma preocupação nos países ocidentais, na sequência de grandes crises alimentares." (SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. **King's Research Portal**, Londres, [s.v.], [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em: https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 6).

¹⁷⁰ ALEMANHA. Oberlandesgericht (Court of Appeal). **27 U 346/02**. 13 nov. 2002. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-100>. Acesso em: 30 mar. 2022.

¹⁷¹ SUÍÇA. Handelsgericht (Commercial Court). Organic Juice Case. HG.2010.421-HGK. 14 jun. 2012. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/switzerland-handelsgericht-commercial-court-aargau-17>. Acesso em: 30 mar. 2022.

com um comprador alemão diversos lotes de sucos orgânicos. Foi expressamente acordado em contrato que as mercadorias deveriam ser certificadas pela Bio Suisse, sendo esse fim específico de revender produtos orgânicos informado pelo comprador ao vendedor. Entretanto, foi verificado que, no momento da entrega, algumas mercadorias não possuíam o certificado disponível. Assim, a Corte definiu que as mercadorias entregues não eram orgânicas no momento da transferência de risco, configurando a desconformidade.

Salientou-se que o uso específico pretendido pela parte era facilmente compreendido pelas negociações feitas, de modo que os certificados da Bio Suisse não possuíam um significado independente no caso, pois a sua ausência, por si só, já é capaz de tornar as mercadorias não conformes de acordo com o art. 35(1). Ou seja, mesmo que a produção da mercadoria tivesse se dado de forma orgânica, a disponibilidade dos certificados que atestam esse modo de produção representa um requisito de conformidade. A decisão ainda destaca que “ao entregar alimentos, a conformidade com os requisitos de direito público, em particular os regulamentos nacionais para a proteção dos consumidores, por exemplo, normas de segurança de produtos ou legislação alimentar, é de particular importância”.

Outro caso envolvendo características biológicas de alimentos foi julgado pela Corte alemã¹⁷². A demanda envolvia um vendedor espanhol e um comprador alemão que negociaram carregamentos de pimenta páprica em pó. Ao receber as mercadorias, o comprador atestou que a pimenta continha aproximadamente 150% da concentração máxima de óxido de etila admissível pela lei alemã de alimentos. No contrato, o comprador tinha acordado expressamente com o vendedor que as mercadorias deveriam ser adequadas segundo as normas de consumo alemãs. O Tribunal destacou que a contaminação com óxido de etileno representa uma não conformidade oculta e que, no momento da entrega, as mercadorias não continham a quantidade de óxido de etileno permitida pela Lei de Segurança Alimentar alemã, o que não correspondia à qualidade exigida pelo contrato e, portanto, configura desconformidade perante o art. 35(1) da Convenção.

Ainda, a negociação envolvendo a compra e venda de carne suína entre um vendedor belga e um comprador alemão¹⁷³. No caso, a última entrega de carne congelada se deu no dia 4 de junho de 1999, mesmo período em que se tornou público o fato da carne de porco belga ser

¹⁷² ALEMANHA. Landgericht (Regional Court). Paprika case. 21 ago. 1995. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-lg-aachen-lg-landgericht-district-court-german-case-citations-do-not-identify-57>. Acesso em: 31 mar. 2022.

¹⁷³ ALEMANHA. Oberlandesgericht (Court of Appeal). 29 jan. 2004. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-195>. Acesso em: 31. mar. 2022.

potencialmente contaminada por dioxinas. No mesmo mês, passou a vigorar o regulamento alemão declarando que a carne suína belga abatida antes de 23 de Julho de 1999 era não comercializável no caso de não apresentar certificados que atestassem a ausência de dioxinas. O vendedor, no ocorrido, alegou que não detinha mais responsabilidade sobre a carne, uma vez que a entrega e transferência do risco já havia se completado. A Corte entendeu que “a suspeita de uma condição de ameaça à saúde deve ser considerada como falta de conformidade, mesmo que a suspeita tenha surgido após a passagem do risco (...) desde que os fatos em que se baseou a suspeita existiam antes dessa data”. Ou seja, os julgadores entenderam que não importava o fato da suspeita ser conhecida ou desconhecida no momento da transferência do risco, pois havia suspeita evidente de que a carne suína pudesse estar contaminada por fatos pré-existentes à passagem do risco, visto que o modo de produção se trata de uma característica prévia e inerente ao alimento.

Ainda, o caso envolvendo compra e venda de farinha de trigo entre um vendedor holandês e um comprador belga¹⁷⁴, com o objetivo de posterior revenda a Moçambique. Os julgadores destacaram que, a partir da análise das negociações entre os contratantes, é evidente que a qualidade da farinha representava uma questão muito importante para o comprador e o seu ramo de atuação. No caso, entretanto, verificou-se que a farinha continha a substância bromato de potássio, capaz de causar câncer e deformidades no DNA.

A farinha, então, foi confiscada em Moçambique por conta da proibição do bromato de potássio pelo *Codex Alimentarius*, padrão público internacional, que veda a substância na Holanda e também em Moçambique. Destacou-se que o defeito do trigo representava um defeito intrínseco, que não podia ser curado, visto que a adição da substância não poderia ser desfeita. O vendedor não negou o seu conhecimento sobre as restrições e recomendações do *Codex Alimentarius*, de modo que o Tribunal entendeu que ele estava familiarizado com as normas, ciente da revenda e tinha conhecimento relevante sobre o mercado alimentício em que atuava, de modo que não poderia ter comercializado o produto impróprio para consumo humano.

Percebe-se, pelo exposto, que os tribunais já têm considerado elementos imateriais relacionados à origem e ao modo de produção das mercadorias como requisitos de conformidade. Da análise das decisões, ainda, é possível perceber que, especialmente em casos

¹⁷⁴ HOLANDA. Gerechtshof (Appellate Court). **Case number 99/474**. Rynpoort Trading & Transport NV et al. v. Meneba Meel Wormerveer B.V. et al. 24. abr. 2003. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/netherlands-april-24-2003-gerechtshof-appellate-court-rynpoort-trading-transport-nv-et-al>. Acesso em 28 mar. 2022.

envolvendo o ramo alimentício, os julgadores entendem que as características de produção, como ingredientes, origem orgânica e possíveis tóxicas, são, à primeira vista, imperceptíveis, mas podem afetar a qualidade da mercadoria e representar uma desconformidade. Nesses casos, o modo de produção é uma característica prévia e inerente à mercadoria, de modo que a simples entrega da mercadoria ao vendedor, com a suposta transferência do risco, não pode eximir o vendedor da responsabilidade sobre a qualidade.

Nas decisões, ainda, observa-se que, frequentemente, os compradores fazem referência às regulamentações nacionais que a mercadoria deve seguir. Um vendedor alemão, por exemplo, que busca revender as mercadorias em seu país, costuma referenciar que sua mercadoria deve atender às normas alemãs sobre consumo. Havendo essa referência expressa, os julgadores entendem que o vendedor deve atender a esses requisitos específicos. Pode-se concluir, com isso, que as decisões buscam dar prevalência ao que foi efetivamente expresso em contrato, de modo que, se um comprador pretende garantir a observância de certo padrão na sua produção, deverá fazer constar esse requisito em contrato. Ainda, verifica-se que os julgadores buscam a manutenção da relação comercial, ainda que ocorra o descumprimento contratual, pois se dá grande relevância ao caráter econômico do contrato, o que será visto com detalhes no capítulo sobre inadimplemento contratual.

Deve-se destacar também que as disputas sobre conformidade não se restringem ao envolvimento de comprador e vendedor. Casos de desconformidade ocorrida nas cadeias de produção também são muito comuns, especialmente no âmbito de empresas globais.

3.1.2 Violação ética nas cadeias produtivas de grandes empresas

Além de envolver comprador e vendedor, a violação de princípios éticos pode ocorrer também por seus parceiros comerciais, sendo muito comum a ocorrência nas cadeias de produção de empresas globais¹⁷⁵. Uma cadeia de produção pode envolver inúmeras etapas e em busca da redução de seus custos, visto que as empresas globais terceirizam, cada vez mais, as suas produções em longas linhas de produção¹⁷⁶. A circulação de mercadorias pode ocorrer de

¹⁷⁵ “As cadeias de suprimentos continuam a ser uma das alavancas mais importantes para os negócios criarem impacto positivo no mundo, com cerca de 80% do comércio global passando por cadeias de suprimentos. Trabalhando juntos, compradores e fornecedores em cadeias de suprimentos e redes podem promover os direitos humanos, incluindo direitos trabalhistas, resiliência climática, proteção ambiental, crescimento econômico inclusivo e práticas comerciais éticas.” (**SUPPLY Chain Sustainability: a practical guide for continuous improvement**. 2. ed. [S.l.]: United Nations Global Compact, 2015. Disponível em: https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/supply_chain/SupplyChainRep_spread.pdf. Acesso em 09 mar. 2022, p. 5).

¹⁷⁶ PANDAY, Prem Nath; PANDAY, Suruchi. *The Global Supply Chain and e - SCM*. 7th **International**

forma simples, envolvendo apenas um comprador e um vendedor. Entretanto, dependendo do tipo de negócio e do tamanho da empresa, podemos ter vários personagens envolvidos. Nesse caso, teremos um produto que passa por um, dois, três fornecedores até ser vendido ao consumidor final¹⁷⁷.

Nessa linha, em 1998¹⁷⁸, o Tribunal alemão julgou o caso em que um vendedor alemão negociou com um comprador austríaco ceras de videira para tratamento de cepas. O comprador, após o tratamento com a cera, verificou que as plantas restaram danificadas. No caso, o vendedor alegou que não se tratava de sua responsabilidade, pois o defeito teria se dado na produção da mercadoria pelo seu fornecedor, o que estava fora do seu controle. A partir disso, o tribunal considerou que, nas circunstâncias dadas, o defeito não estava fora do controle do vendedor, e que esse não deveria ter simplesmente confiado no produto de seu fornecedor sem testes. O tribunal considerou, ainda, que mesmo que o vendedor tivesse atuado apenas como um intermediário, ainda era responsável pela falta de conformidade das mercadorias, estipulando na decisão que “nesses casos, o fornecedor do intermediário não pode ser considerado um terceiro de acordo com o artigo 79.º, n.º 2, da CISG¹⁷⁹”.

A relação contratual existente entre vendedor e comprador faz com que os contratantes não possam ser vistos como entidades isoladas, mas que colaboram entre si. Desse modo, existem prejuízos decorrentes dessa relação que podem impactar o comércio de ambos, comprador e vendedor. O fato de as práticas adotadas pelos vendedores serem amplamente divulgadas faz com que inevitavelmente a imagem do comprador também acabe sendo atrelada e prejudicada.

Uma política interna mal definida ou mal desempenhada pode afetar seriamente a marca e imagem social da empresa. Schwenzler, afirma que “não se vende mercadorias, mas sim emoções” e “não se pode ignorar que estas emoções possuem um verdadeiro impacto econômico”¹⁸⁰. Desta forma, seguindo a máxima de “diga com quem andas que direi quem és”,

Conference on “Mastering Supply Chain Intricacies for Market Leadership, Gwalior, jan. 2016.

Disponível em:

https://www.researchgate.net/publication/287735975_Research_Review_Paper_The_Global_Supply_Chain_and_e_-_SCM. Acesso em: 26 fev. 2022, p. 2.

¹⁷⁷ HAUTALA, Henriina. **Decreasing work caused by supplier related non-conformities**: Case KONE Industrial Ltd. 2010. Tese (Pós-Graduação em Negócios e Administração) – Laurea University of Applied Sciences, Hyvinkää, 2010. Disponível em:

https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/16812/Thesis_Henriina_Hautala.pdf?sequence=1. Acesso em: 09 mar. 2022, p. 10.

¹⁷⁸ ALEMANHA. Oberlandesgericht (Court of Appeal). **8 U 46/97**. 31 mar. 1998. Disponível em:

https://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_272_leg-1495.html. Acesso em: 09 mar. 2022.

¹⁷⁹ ALEMANHA. Oberlandesgericht (Court of Appeal). **8 U 46/97**. 31 mar. 1998. Disponível em:

https://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_272_leg-1495.html. Acesso em: 09 mar. 2022.

¹⁸⁰ SCHWENZLER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017.

uma relação com terceiros suspeitos de violação a normas éticas prejudica a empresa ao manchar sua conduta social e sua própria política interna.

Veja-se o exemplo do caso envolvendo a Nestlé USA e a Mars Chocolate North America¹⁸¹, em que as empresas foram processadas por utilizar, em sua produção, grãos de cacau provenientes de uma terceira empresa que empregava trabalho infantil¹⁸². Em um contexto desses, as imagens das empresas se tornam atreladas e prejudicadas.

Ainda, existem diversas plataformas dedicadas a combater o trabalho forçado, as condições degradantes ao meio ambiente, a crueldade contra os animais, entre outras pautas éticas importantes. Essas organizações provavelmente acabarão associando o nome de um comprador com as condições antiéticas exploradas pelo seu vendedor fornecedor. Ainda, não raramente tais organizações divulgam listas com nomes de empresas que exercem tais práticas socialmente condenáveis. Como exemplo de organizações que defendem tais ideais e produzem essas listas para divulgação pública, temos a *People for the Ethical Treatment of Animals* (PETA) que é contra o teste em animais¹⁸³, a *Free the Slaves* luta contra a utilização de trabalho escravo na modernidade¹⁸⁴. Ainda, a *Sustainability for All* que busca um meio ambiente mais sustentável¹⁸⁵.

Na prática, a identificação da responsabilidade nos casos em que não houver obrigação clara entre as partes de fornecimento de mercadorias livres da violação ética é muito dificultada. Em muitos casos será praticamente impossível rastrear a origem dos bens ou provar o conhecimento da empresa acerca das práticas. Toma-se como exemplo das indústrias de cosméticos, como a L'Oréal, que são conhecidas pelo uso em larga escala de testes em

Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 123.

¹⁸¹ Caso referido também em: SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 121-131.

¹⁸² Mais informações sobre o caso disponíveis em: BALCHER, Oliver. Mars, Nestle and Hershey to face child slavery lawsuit in US. **The Guardian**, [s.l.], 12 fev. 2021. Disponível em: <https://www.theguardian.com/global-development/2021/feb/12/mars-nestle-and-hershey-to-face-landmark-child-slavery-lawsuit-in-us>. Acesso em 18 fev. 2022, s.p.

¹⁸³ Organização e listas de corporações disponíveis em: COMPANIES that do test on animals. **PETA'S**, [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://crueltyfree.peta.org/companies-do-test/>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.

¹⁸⁴ Organização e listas de corporações disponíveis em: END SLAVERY NOW. [**Homepage**]. Cincinnati, [s.d.]. Disponível em: <http://www.endslaverynow.org/act/buy-slave-free/slave-free-companies>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.; FREE THE SLAVES. [**Homepage**]. Washington, [s.d.]. Disponível em: <https://www.freetheslaves.net/>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.

¹⁸⁵ Organização e listas de corporações disponíveis em: 100 COMPANIES are responsible for 71% of GHG emissions. **Sustainability for all**, Alcobendas, [s.d.]. Disponível em: https://www.activesustainability.com/climate-change/100-companies-responsible-71-ghg-emissions/?_adin=02021864894. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.

animais¹⁸⁶. Nesse caso, um comprador pode negociar substâncias químicas e não saber que elas foram testadas em animais. Por isso que, nesses ramos, é tão importante a exigência de certificados, tal como já foi demonstrado anteriormente nos casos de produtos orgânicos, visto que as violações éticas não deixam marcas visíveis, sendo necessária a comprovação escrita de quais práticas as empresas estão realizando em sua produção.

Para além dos prejuízos à reputação, a simples troca comercial entre comprador e vendedor pode gerar a extensão da responsabilidade em ações judiciais. Isso pode acontecer em virtude do que a doutrina e jurisprudência denominam de “Cegueira Deliberada”¹⁸⁷. Essa expressão foi consolidada com base no entendimento de que é pouco provável que as grandes empresas, pelo seu poderio e influência, não saibam das fraudes que ocorrem em sua cadeia produtiva, principalmente quando esta exploração reverte em mais lucro. Esse foi um dos argumentos desenvolvidos pelo intérprete no acórdão que responsabilizou a Zara por violações a Direitos Humanos na sua cadeia produtiva¹⁸⁸, conforme se verá em detalhes a seguir. Apesar do caso Zara não aplicar a legislação da CISG, trata-se de um emblemático exemplo acerca da ocorrência de violação ética na cadeia de produção e da extensão da responsabilidade entre contratantes.

A indústria mundial do vestuário é um dos destaques na descentralização da produção nas más condições de trabalho implantadas em sua cadeia produtiva¹⁸⁹. A costura representa

¹⁸⁶ A empresa L’Oréal consta na lista de testes em animais elaborada pela PETA. Cf. L’ÓREAL is included on PETA’S “do test” list. What does that mean?. **PETA**, [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://www.peta.org/about-peta/faq/is-loreal-cruelty-free/#:~:text=L'oreal%20has%20been%20included,be%20tested%20on%20animals%20by>. Acesso em: 23 abr. 2022, s.p.

¹⁸⁷ FREEMAN, Jason B. Willful Blindness and Corporate Liability. **Freeman Law**, Dallas, [s.d.]. Disponível em: <https://freemanlaw.com/willful-blindness-and-corporate-liability/>. Acesso em: 05 mar. 2022, s.p.

¹⁸⁸ “Não há como desconectar essa exploração da força de trabalho em condição análoga à da escravidão, do resultado perseguido pela recorrente, que se traduz na oferta constante de produtos baratos para seus consumidores, com aumento exponencial da lucratividade, a torná-la passível de responder criminalmente pelo tipo penal correspondente. (...) Diante do quadro de monopólio claramente instalado entre a recorrente e a AHA, resulta óbvia a submissão desta às suas regras e a alegação da Zara de desconhecimento de que a AHA estava agindo por vontade própria e sem o seu conhecimento ao subcontratar as oficinas, sem sua ciência ou anuência, não tem o condão de afastar sua responsabilidade solidária pelo emprego de trabalhadores em condições análogas à de escravo, já que pelo baixo custo do produto fornecido, ainda que desconhecesse tais fatos, o que se diz por argumentar, tinha condições lógicas de sabê-lo, já que a origem de toda a cadeia de custos está no valor da mão-de-obra empregada”. (BRASIL. Tribunal Regional do Trabalho da Segunda Região. **Recurso Ordinário OOO16629120125020003** São Paulo - SP, Relator: Ricardo Artur Costa e Trigueiros, Data de Julgamento: 07/11/2017, 4a Turma, Data de Publicação: 17/11/2017. Disponível em: <https://trt-2.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/521952307/16629120125020003-sao-paulo-sp/inteiro-teor-521952317>. Acesso em 27 abr. 2022).

¹⁸⁹ CAMPOS, André; VAN HUIJSTEE, Mariëtte; THEUWS, Martje. **Da responsabilização moral à responsabilização jurídica?** As condições de escravidão moderna na cadeia global de suprimentos da indústria do vestuário e a necessidade de fortalecer os marcos regulatórios: o caso da Inditex-Zara no Brasil. São Paulo: Repórter Brasil e SOMO, 2015. Disponível em: <https://reporterbrasil.org.br/wp-content/uploads/2015/05/Reporter-Brasil-web-P.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2022, p. 3.

uma grande etapa da fabricação, assim, são terceirizadas para pequenas oficinas que fornecem as roupas a baixos custos, o que diminui o custo fixo de mão de obra às grandes empresas¹⁹⁰. A Zara Brasil é um exemplo de empresa do vestuário que passou pelo descumprimento de preceitos éticos, no âmbito dos direitos humanos e trabalhistas, por uma fornecedora e sofreu a extensão da sua responsabilidade¹⁹¹.

O Grupo espanhol Inditex é conhecido por ser um dos maiores varejistas no ramo de vestuário do mundo, sendo que a maior e mais conhecida marca pertencente ao grupo é a Zara¹⁹². A empresa foi uma das pioneiras na aplicação do modelo de negócio chamado *fast fashion*¹⁹³, em que a produção de roupas é terceirizada a diversas oficinas subcontratadas e a produção se torna mais rápida e flexível. Essa busca por uma produção mais efetiva e mais barata, porém, pode refletir em condições de trabalho extremamente precárias, uma vez que os pequenos fornecedores subcontratados não são inspecionados com recorrência.

Nesse contexto, o relatório “Da responsabilidade moral à responsabilização jurídica?”, produzido pela Repórter Brasil & SOMO¹⁹⁴, rastreou as condições de escravidão moderna na cadeia global de suprimentos da indústria do vestuário e a necessidade de fortalecer os marcos regulatórios, a partir da análise do caso da Inditex-Zara no Brasil. Publicado em 2015, o estudo aponta que, dentre outras violações aos Direitos Humanos, os trabalhadores das indústrias de vestuário, na maior parte dos casos, imigrantes, estão submetidos a baixos salários, violência mental e física, trabalho forçado, contratações ilegais e assédio¹⁹⁵.

Foram nessas situações que, em 2011, foram encontrados 15 trabalhadores imigrantes em condições de trabalho análogas à escravidão, em duas oficinas fornecedoras da marca Zara em São Paulo. O Grupo Inditex, através da marca Zara, subcontratou a empresa AHA como

¹⁹⁰ BIGNAMI, Renato. Trabalho escravo contemporâneo: o sweating system no contexto brasileiro como expressão do trabalho forçado. **Repórter Brasil**, São Paulo, [s.d.], [s.p.]. Disponível em:

<http://reporterbrasil.org.br/agenciadenoticias/trabalhoescravo.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2022, s.p.

¹⁹¹ SÃO PAULO. TRT-2 OOO16629120125020003 São Paulo - SP, Relator: Ricardo Artur Costa e Trigueiros, Data de Julgamento: 07/11/2017, 4a Turma, Data de Publicação: 17/11/2017.

¹⁹² INDITEX. **Our Group**. [S.l.], 2022. Disponível em: http://www.inditex.com/en/who_we_are/our_group. Acesso em: 26 abr. 2022.

¹⁹³ CAMPOS, André; VAN HUIJSTEE, Mariëtte; THEUWS, Martje. **Da responsabilização moral à responsabilização jurídica?** As condições de escravidão moderna na cadeia global de suprimentos da indústria do vestuário e a necessidade de fortalecer os marcos regulatórios: o caso da Inditex-Zara no Brasil. São Paulo: Repórter Brasil e SOMO, 2015. Disponível em: <https://reporterbrasil.org.br/wp-content/uploads/2015/05/Reporter-Brasil-web-P.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2022, p. 9.

¹⁹⁴ CAMPOS, André; VAN HUIJSTEE, Mariëtte; THEUWS, Martje. **Da responsabilização moral à responsabilização jurídica?** As condições de escravidão moderna na cadeia global de suprimentos da indústria do vestuário e a necessidade de fortalecer os marcos regulatórios: o caso da Inditex-Zara no Brasil. São Paulo: Repórter Brasil e SOMO, 2015. Disponível em: <https://reporterbrasil.org.br/wp-content/uploads/2015/05/Reporter-Brasil-web-P.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2022.

¹⁹⁵ SAKAMOTO, Leonardo (coord.). **Pacto Nacional pela Erradicação do Trabalho Escravo**. Repórter Brasil: São Paulo, 2012. Disponível em: http://reporterbrasil.org.br/documentos/pacto_web.pdf. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 7.

fornecedora e essa, por sua vez, controlava duas pequenas oficinas de trabalhadores. Sobre as condições das oficinas, o relatório destaca:

Vistas de fora, as oficinas pareciam residências. Tecidos escuros pendurados sobre as janelas obstruíam a visão do interior: espaços sujos e apertados, sem ventilação, fiação elétrica exposta – acarretando ameaça iminente de incêndios – e crianças circulando entre máquinas de costura sem segurança e com as correias expostas, correndo riscos de sofrer acidentes graves.¹⁹⁶

Transpondo o problema para o âmbito jurídico, observa-se como principais normas internacionais a Declaração Universal dos Direitos Humanos, o Pacto Internacional sobre Direitos Civis e Políticos e o Pacto Internacional sobre Direitos Econômicos, Sociais e Culturais, que qualificam o trabalho forçado e análogo à escravidão como crime¹⁹⁷. Ainda, de forma mais específica ao ramo do trabalho, conta-se com as Convenções da Organização Internacional do Trabalho, que determinam as diretrizes trabalhistas em relação aos Direitos Humanos a serem seguidas obrigatoriamente pelos países-membros. Todas essas normas estipulam rigorosos protocolos para a criação de planos de ação de combate ao trabalho escravo, ampliação das leis trabalhistas em âmbito nacional, melhoria das inspeções do trabalho e proteção dos trabalhadores¹⁹⁸.

Aqui não se pretende aprofundar o exame das referidas disposições sobre Direitos Humanos, mas é importante a análise de que tais normas são consideradas obrigatórias para os Estados, mas, na prática, não se aplicam diretamente às empresas privadas. A verificação de condições desumanas de trabalho, mesmo em países que se comprometeram internacionalmente a proibi-lo, denota a divergência entre as atitudes dos Estados e as empresas dentro desses Estados. Dessa forma, não se pode simplesmente presumir que condições éticas mínimas, perpetuadas pelo Conselho de Direitos Humanos da ONU, e - teoricamente - pelos Estados, também sejam respeitadas pela maioria das partes do comércio internacional em todo o mundo¹⁹⁹.

¹⁹⁶ CAMPOS, André; VAN HUIJSTEE, Mariëtte; THEUWS, Martje. **Da responsabilização moral à responsabilização jurídica?** As condições de escravidão moderna na cadeia global de suprimentos da indústria do vestuário e a necessidade de fortalecer os marcos regulatórios: o caso da Inditex-Zara no Brasil. São Paulo: Repórter Brasil e SOMO, 2015. Disponível em: <https://reporterbrasil.org.br/wp-content/uploads/2015/05/Reporter-Brasil-web-P.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2022, p. 34.

¹⁹⁷ OVEREEM, Pauline; THEUWS, Martje. Fact sheet: forced labour. **SOMO**, Amsterdã, 01 set. 2013. Disponível em: http://www.somo.nl/publications-en/Publication_3991. Acesso em 16 mar. 2022, .s.p.

¹⁹⁸ OVEREEM, Pauline; THEUWS, Martje. Fact sheet: forced labour. **SOMO**, Amsterdã, 01 set. 2013. Disponível em: http://www.somo.nl/publications-en/Publication_3991. Acesso em 16 mar. 2022, s.p.

¹⁹⁹ WILSON, Simon. **Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be used to Prevent Child Labour?** 2015. LLB (LLB in Law and Legal Studies) – Faculty of Law, Victoria University of Wellington, Wellington, 2015. Disponível em: https://openaccess.wgtn.ac.nz/articles/thesis/Ethical_standards_in_international_sales_contracts_Can_the_CI

Uma empresa pode sofrer danos sérios à sua reputação e, conseqüentemente, perdas financeiras simplesmente por negociar com outra parte que fira princípios éticos, mesmo que indiretamente, por meio da sua cadeia de produção²⁰⁰. No caso da Zara, por exemplo, ainda que a sua fornecedora AHA tivesse realizado as contratações ilegais, a Zara foi considerada a real empregadora dos trabalhadores, sendo responsabilizada por 48 infrações. Ainda, a empresa foi adicionada a uma “lista suja do trabalho escravo”²⁰¹ teve que assinar um Termo de Ajustamento de Conduta, estabelecendo regras de conduta a serem seguidas a partir do ocorrido²⁰². Não há informações exatas sobre o prejuízo financeiro causado à Zara, mas os danos à sua reputação são nítidos²⁰³.

Vê-se, portanto, que apesar de contar-se com diversas proibições legais de ordem pública contra práticas antiéticas e ilegais no meio trabalhista, a aplicação dessas regras no âmbito privado ainda é muito precária. Estipulam-se princípios basilares a serem seguidos internacionalmente, mas, na prática, existem muitos casos de impunidade e baixa fiscalização.

3.2 FORMAS DE INCORPORAÇÃO ÉTICA AO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Ao se estipular normas de ordem privada, com a incorporação de padrões éticos aos contratos, pode-se efetivamente tornar o respeito a direitos fundamentais e valores éticos um elemento integrativo da conformidade dos produtos. A seguir, serão analisadas as principais formas de inclusão de padrões éticos aos contratos internacionais de compra e venda, através do conceito de conformidade da CISG.

SG_be_used_to_prevent_child_labour_/17012126. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 23.

²⁰⁰ MCBARNET, Doreen; VOICULESCU, Aurora; CAMPBELL, Tom. **The New Corporate Accountability: Corporate Social Responsibility and the Law**. Cambridge: Cambridge University Press, 2009, p. 54.

²⁰¹ “A empresa sofreu diversas sanções: foi multada por 48 infrações diferentes encontradas durante a inspeção das oficinas e corria o risco de entrar na chamada “lista suja” do trabalho escravo – um cadastro público de indivíduos ou empresas flagrados empregando trabalhadores em condições análogas à escravidão. A Zara Brasil vem combatendo essas punições na justiça, e questionou a legitimidade da “lista suja” como instrumento. Este relatório questiona essa estratégia de litígio judicial.” (CAMPOS, André; VAN HUIJSTEE, Mariëtte; THEUWS, Martje. **Da responsabilização moral à responsabilização jurídica?** As condições de escravidão moderna na cadeia global de suprimentos da indústria do vestuário e a necessidade de fortalecer os marcos regulatórios: o caso da Inditex-Zara no Brasil. São Paulo: Repórter Brasil e SOMO, 2015. Disponível em: <https://reporterbrasil.org.br/wp-content/uploads/2015/05/Reporter-Brasil-web-P.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2022, p. 5).

²⁰² CAMPOS, André; VAN HUIJSTEE, Mariëtte; THEUWS, Martje. **Da responsabilização moral à responsabilização jurídica?** As condições de escravidão moderna na cadeia global de suprimentos da indústria do vestuário e a necessidade de fortalecer os marcos regulatórios: o caso da Inditex-Zara no Brasil. São Paulo: Repórter Brasil e SOMO, 2015. Disponível em: <https://reporterbrasil.org.br/wp-content/uploads/2015/05/Reporter-Brasil-web-P.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2022, p. 38.

²⁰³ Mais informações sobre o caso disponíveis em: A ZARA tenta limpar sua imagem. **Isto É Dinheiro**, [s.l.], 30 maio 2014. Disponível em: <https://www.istoedinheiro.com.br/a-zara-tenta-limpar-a-sua-imagem/>. Acesso em: 25 fev. 2022, s.p.

3.2.1 Incorporação de padrões éticos por compliance empresarial

O *compliance* é uma prática que, diante da globalização, vem tomando muito espaço em vários setores do âmbito empresarial. De acordo com Biegelman, os sistemas de *compliance* são criados para assegurar ou incentivar o cumprimento de leis e regulamentações, bem como de valores, para que a empresa construa uma imagem favorável no mercado²⁰⁴.

A inclusão dessas políticas pode se dar por diversas razões, como, por exemplo, o fato de que uma empresa com boa reputação consegue melhores profissionais, mais investidores e consumidores mais fiéis²⁰⁵. Ainda, diante da pressão social de investidores e consumidores, as empresas buscam garantir que toda a sua cadeia de produção esteja seguindo a mesma linha ética esperada²⁰⁶. Nesse sentido, a implementação de Códigos de Conduta é uma das ferramentas de *compliance* mais comum²⁰⁷. Os Códigos de Conduta podem ser de duas naturezas: os Códigos de Governança Corporativa e os Códigos de Responsabilidade Social²⁰⁸. Os primeiros atingem a gestão administrativa da empresa, ao passo que os Códigos de Responsabilidade Social são utilizados pelas empresas multinacionais como uma forma de expressar seus padrões éticos e condutas sustentáveis²⁰⁹.

Os Códigos de Conduta estipulados pelas empresas podem ser incorporados aos contratos que essas façam parte, funcionando como *standard terms*²¹⁰. Esses termos padrão são previsões estipuladas pelas empresas e que são replicadas em diversos contratos dos quais façam parte. Esses termos podem abordar conteúdos que não sejam necessariamente ligados às

²⁰⁴ BIEGELMAN, Martin T. **Building a World-Class Compliance Program: Best Practices and Strategies for Success**. Nova Jersey: John Wiley & Sons Inc, 2008, p. 1-25.

²⁰⁵ SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. *In*: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p 252-253.

²⁰⁶ BECKERS, Anna. **Enforcing Corporate Social Responsibility Codes: on Global Self-Regulation and National Private Law**. International Studies in the Theory of Private Law. Londres: Hart Publishing, 2015, p. 47-58.

²⁰⁷ LAURETTI, Lélío. **Governança corporativa: menos teoria, mais prática**. *In*: BRANDÃO, Carlos Eduardo Lessa; FILHO, Joaquim Rubens Fontes; MURITIBA, Sérgio Nunes (orgs.). **Governança Corporativa e Integridade Empresarial: dilemas e desafios**. São Paulo: Saint Paul Editora, 2017, cap. 19.

²⁰⁸ LUCAS, Machado Laís. Códigos de Condutas Empresariais: Um Ensaio de Qualificação Jurídica. *In*: **CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI**, 18., São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo: CONPEDI, 2009, p. 4008-4039.

²⁰⁹ MAMIC, Ivanka. **Implementing Codes of Conduct: How Businesses Manage Social Performance in Global Supply Chains**. Londres: Greenleaf Publishing, 2004. Disponível em: https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2004/104B09_385_engl.pdf. Acesso em: 23 abr. 2022.

²¹⁰ EISELEN, Sieg. The Requirements for the Inclusion of Standard Terms in International Sales Contracts. **Potchefstroom Electronic Law Journal**, África do Sul, v. 14, n. 1, p. 1-31, 2011. Disponível em: <http://www.saflii.org/za/journals/PER/2011/1.html>. Acesso em: 13 mar. 2022, s.p.

condições ou ao produto que está sendo tratado no contrato, podendo abordar também, por exemplo, padrões éticos esperados. Assim, sem objeções, esses termos serão considerados vinculantes às partes²¹¹. Neste seguimento, é um grande exemplo o Código de Conduta concebido pela Coligação de Cidadania da Indústria Eletrônica, a coligação criada em 2004, que busca promover termos aplicáveis às empresas do setor de eletrônicos e tecnologia²¹².

Além disso, toma-se como exemplo a aplicação de Códigos de Conduta no setor têxtil, em que, de acordo com uma pesquisa de 2013 com 41 empresas multinacionais de vestuário que são responsáveis pelas vendas de cerca de 128 marcas, constatou-se que 83% têm um Código de Conduta que proíbe o uso de trabalho forçado por fornecedores e, dessas empresas, 82% incluem o seu Código de Conduta nos seus contratos de fornecimento²¹³. Outra pesquisa com as 50 principais empresas multinacionais de vestuário indica que 80% delas possuem Códigos de Conduta e 75% aplicam em seus contratos²¹⁴.

Além dos Códigos elaborados pelas próprias empresas, há a opção de incorporação de documentos produzidos por instituições governamentais que objetivam a manutenção de valores no meio empresarial, em que se destaca a *UN Global Compact*²¹⁵, com a participação de cerca de 20 mil empresas, de mais de 180 países²¹⁶, lançado pelas Nações Unidas em 2000, com o objetivo de alinhar as estratégias empresariais a princípios de Direitos Humanos, trabalho, meio ambiente e de combate à corrupção²¹⁷. Essa iniciativa conta com dez princípios

²¹¹ CISG. Advisory Council. **Parecer nº 13**. Inclusion of standard terms under the CISG. Pensilvânia: CISG-AC, 2013. Disponível em: <https://www.cisgac.com/cisgac-opinion-no13/>. Acesso em: 23 fev. 2022.

²¹² PROGRAMA RBA. **SGS**, Barueri, [s.d.]. Disponível em: <https://www.sgsgroup.com.br/pt-br/sustainability/social-sustainability/social-responsibility-sr/rba-program>. Acesso em: 23 mar. 2022, s.p.

²¹³ NIMBALKER, Gershon; CREMEN, Claire; WRINKLE, Haley. The Truth Behind the Barcode. **The Australian Fashion Report**. **Baptista World Aid Australia**, North Ryde, 2013. Disponível em: <https://apo.org.au/node/35284>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 16.

²¹⁴ WILSON, Simon. **Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be used to Prevent Child Labour?** 2015. LLB (LLB in Law and Legal Studies) – Faculty of Law, Victoria University of Wellington, Wellington, 2015. Disponível em: https://openaccess.wgtn.ac.nz/articles/thesis/Ethical_standards_in_international_sales_contracts_Can_the_CISG_be_used_to_prevent_child_labour_/17012126. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 30.

²¹⁵ “Deve ser especialmente destacado como uma das mais bem sucedidas iniciativas.”. Ver em: SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 122-131.

²¹⁶ Conforme banco de dados da UN Global Compact, disponível em: OUR participants. **United Nations Global Compact**, [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/participants>. Acesso em: 23 fev. 2022, s.p.

²¹⁷ “O UN Global Compact baseia-se na crença fundamental de que as empresas desempenham um papel fundamental na melhoria do nosso mundo (...) 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.” (2017 UNITED Nations Global Compact Progress Report: Business Solutions to Sustainable Development. **United Nations Global Compact**, [s.l.], 2017. Disponível em: https://www.unglobalcompact.org/docs/publications/UN%20Impact%20Brochure_Concept-FINAL.pdf. Acesso em: 23 fev. 2022).

que devem ser seguidos nas esferas de influências das empresas. Na parte geral, destaca-se os dois primeiros princípios, que determinam a proteção aos Direitos Humanos consagrados internacionalmente. Ainda, o pacto conta com princípios acerca de condições de trabalho, questões ambientais e combate à corrupção. Segundo Saidov, a adesão pública a iniciativas como o *UN Global Compact* “representa uma declaração pública de compromisso para implementar os valores consagrados neste documento”²¹⁸.

Em relação à incorporação de cláusulas padrão de Códigos de Conduta ou de documentos internacionais, a CISG não possui nenhuma referência expressa. Nesse sentido, as divergências envolvendo termos padrão acabam sendo resolvidos com base no artigo 8 da Convenção²¹⁹. Na doutrina, há quem defenda que as estipulações de Códigos de Conduta devem ser expressas em contrato ou estabelecidas entre as partes²²⁰. Em contrapartida, pode-se entender que as estipulações de conduta já são elementos do comportamento da empresa e, portanto, do próprio contrato, consideradas como elemento implícito da negociação²²¹. Na prática, há duas formas de inclusão desses termos aos contratos de compra e venda internacional: através da referência expressa em contrato ou pela incorporação dos documentos como anexo²²². Sobre as duas alternativas, Schwenzer apresenta:

Atualmente, muitas empresas têm códigos de conduta de fornecedores explícitos que são exibidos com destaque em seus sites e, na maioria das vezes, traduzidos em muitos idiomas. Surge então a questão de como os termos contidos em um site se tornam parte do contrato. Geralmente, porém, eles são referenciados no contrato e, nesse caso, não há dúvidas sobre sua incorporação²²³.

²¹⁸ SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. **King’s Research Portal**, Londres, [s.v.], [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em:

https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 26.

²¹⁹ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 301.

²²⁰ MITKIDIS, Katherina Peterkova. Sustainability clauses in international supply chain contracts: regulation, enforceability and effects of ethical requirements. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, [s.v.], n. 1, 2014. Disponível em: [https://pure.au.dk/portal/da/persons/katerina-peterkova-mitkidis\(90712a44-2cba-419b-83d8-19ac27680262\)/publications/sustainability-clauses-in-international-supply-chain-contracts\(281e5e14-d8c7-4af8-9e30-6d3debd5c0\)/export.html](https://pure.au.dk/portal/da/persons/katerina-peterkova-mitkidis(90712a44-2cba-419b-83d8-19ac27680262)/publications/sustainability-clauses-in-international-supply-chain-contracts(281e5e14-d8c7-4af8-9e30-6d3debd5c0)/export.html). Acesso em: 23 abr. 2022, p. 11-12.

²²¹ BECKERS, Anna. **Enforcing Corporate Social Responsibility Codes: on Global Self-Regulation and National Private Law**. International Studies in the Theory of Private Law. Londres: Hart Publishing, 2015, p. 47-58.

²²² BECKERS, Anna. **Enforcing Corporate Social Responsibility Codes: on Global Self-Regulation and National Private Law**. International Studies in the Theory of Private Law. Londres: Hart Publishing, 2015, p. 47-58.

²²³ SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 122-131.

Ao recorrer ao *Advisory Council Opinion* nº 13 da Convenção, verifica-se que a inclusão dos termos padrão aos contratos será dada conforme as regras de formação e interpretação dos contratos, sendo necessário que os termos sejam apresentados à contraparte, concedendo a oportunidade razoável de acesso. Seria o caso, por exemplo, de enviar os documentos de Código de Conduta conjuntamente com o contrato²²⁴.

Conta-se com alguns julgados que já determinaram o que pode ser compreendida como oportunidade razoável. Em 1995, no caso *Isea Industrie v. Lu*²²⁵, a Corte francesa entendeu que, ainda que o vendedor tenha enviado formulários de pedidos ao comprador com seus standard terms, isso não configuraria inclusão contratual, uma vez que não houve cláusula nesse sentido. Já em 2010, no *Golden Valley Grape Juice Case*²²⁶, entendeu-se que o envio de e-mails com os termos configurava os *standards terms* inclusos na relação contratual, mesmo sem uma cláusula expressa, visto que o envio dos termos enunciava a intenção de inclusão.

O que se observa, usualmente, é que a efetiva incorporação dos termos padrão depende da referência expressa ao documento durante as negociações contratuais²²⁷. O fato decisivo para considerar a incorporação não recai sobre o conhecimento efetivo da outra parte sobre os termos, bastando que a referência a eles pelo comprador seja clara o suficiente para que uma pessoa razoável possa compreender, conforme o art. 8(2)²²⁸.

É nítido que ainda há divergência sobre as formas de incorporação de termos padrão aos contratos. A questão principal aqui é o fato de que essa incorporação tem crescido substancialmente e que uma aprovação explícita pode tornar os elementos éticos parte integrante do contrato, de modo que suas disposições são consideradas vinculantes²²⁹.

²²⁴ CISG. Advisory Council. **Parecer nº 13**. Inclusion of standard terms under the CISG. Pensilvânia: CISG-AC, 2013. Disponível em: <https://www.cisgac.com/cisgac-opinion-no13/>. Acesso em: 23 fev. 2022.

²²⁵ FRANÇA. Cour d'appel [Court of Appeals]. **Clout Case 203**. Sté ISEA Industrie S.p.A./Compagnie d'Assurances Generali v. Lu S.A./ et al, 13 dez. 1995. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/fra/clout_case_203_leg-1426.html. Acesso em: 30 mar. 2022.

²²⁶ ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. District Court. **CV F 09-1424 LJO GSA**. Golden Valley Grape Juice. 21 jan 2010. Disponível em: https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/USCOURTS-caed-1_09-cv-01424/pdf/USCOURTS-caed-1_09-cv-01424-0.pdf. Acesso em: 30 mar. 2022.

²²⁷ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 303.

²²⁸ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 302.

²²⁹ “Se o compliance com determinados standards é um dever advindo do contrato, qualquer ausência de compliance configura uma quebra contratual” (SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. In: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 268).

Diante desses casos, infere-se que as empresas podem estipular Códigos de Conduta ou aderir a documentos internacionais que puguem o respeito aos princípios éticos defendidos, de modo que a inobservância desses requisitos configura uma desconformidade do produto, tanto pela aplicação expressa, referida em contrato entre as partes, quanto pela aplicação implícita através de referência clara, por se tratar de uma informação pública a respeito da empresa e que é de pressuposto conhecimento por uma pessoa razoável²³⁰.

3.2.2 Incorporação por estipulação contratual e a adequação pelo art. 35(1)

O art. 35(1) da CISG estabelece que as mercadorias devem ser entregues conforme a quantidade, qualidade e descrição estipuladas em contrato. Nesse caso, temos que as partes possuem autonomia e liberdade para regular as características da relação. Não há dúvida, então, de que as partes podem pactuar em contrato a observância a preceitos éticos que integrem os requisitos de qualidade²³¹. Nesse sentido:

Pelo art. 35(1), a qualidade também pode incluir requisitos imateriais, tais como a idade, a origem ou a natureza biológica dos produtos, e outras circunstâncias legais e de fato relativas às mercadorias. É nesse último critério – da qualidade dos requisitos imateriais – que podem ser enquadradas as violações aos direitos humanos na cadeia produtiva, e firmadas cláusulas protetivas dessa natureza.²³²

Assim, considerando que a qualidade abrange características físicas, fáticas e legais dos bens, tem-se que a mercadoria produzida violando elementos éticos contratuais não está de acordo com a qualidade e, portanto, é desconforme. Nesse caso, é irrelevante se a violação afeta ou não o uso da mercadoria²³³.

Essa, portanto, é uma das formas mais práticas de se incluir padrões éticos aos contratos

²³⁰ SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 122-131.

²³¹ MITKIDIS, Katherina Peterkova. Sustainability clauses in international supply chain contracts: regulation, enforceability and effects of ethical requirements. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, [s.v.], n. 1, 2014. Disponível em: [https://pure.au.dk/portal/da/persons/katerina-peterkova-mitkidis\(90712a44-2cba-419b-83d8-19ac27680262\)/publications/sustainability-clauses-in-international-supply-chain-contracts\(281e5e14-d8c7-4af8-9e30-6d3debd25c0\)/export.html](https://pure.au.dk/portal/da/persons/katerina-peterkova-mitkidis(90712a44-2cba-419b-83d8-19ac27680262)/publications/sustainability-clauses-in-international-supply-chain-contracts(281e5e14-d8c7-4af8-9e30-6d3debd25c0)/export.html). Acesso em: 23 abr. 2022, p. 5.

²³² NASCIMENTO, Laura Fernanda Melo. Comércio Internacional e Direitos Humanos: a CISG como ferramenta de proteção. **Diplomatize**, João Pessoa, ed. 4, v. III, 2017. Disponível em: https://www.academia.edu/44889855/Com%C3%A9rcio_Internacional_e_Direitos_Humanos_a_CISG_como_ferramenta_de_prote%C3%A7%C3%A3o. Acesso em: 25 fev. 2022, p. 2.

²³³ SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. *In*: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 267.

de compra e venda internacionais: estipulação expressa em contrato²³⁴. Assim, ao se descumprir preceitos éticos, a parte sofrerá as consequências estipuladas em contrato²³⁵. Por isso, é importante que as partes estabeleçam com o maior nível de detalhes os padrões que buscam seguir e as sanções que ocorrerão no caso de descumprimento, uma vez que a abstração de cláusulas éticas pode acarretar em muitas divergências interpretativas, o que dificultaria a devida execução do contrato da forma que se pretende²³⁶.

Nas decisões proferidas com base na CISG e que versam sobre características imateriais das mercadorias, vistas no capítulo anterior, evidencia-se essa importância concedida à estipulação contratual e à conformidade pelo art. 35(1). Os julgadores destacam, em diversos casos, que cabe ao “comprador se informar sobre o direito público relevante e cuidar das condições gerais para que se tornem parte do contrato”²³⁷. Salienta-se, portanto, que o acordo entre as partes é de primeira e principal relevância na análise da conformidade²³⁸, de modo que, sem estipulações expressas, via de regra, o vendedor não poderá ser responsabilizado pelas informações e documentos que deveria ter observado com atenção na sua produção²³⁹.

Pode acontecer, por exemplo, de um contrato de uma grande empresa de cosméticos com imagem sustentável dispor que a produção de um batom deva ser vegana e *cruelty free*. No caso da vendedor entregar as mercadorias sem esses requisitos, se está diante de uma clara desconformidade do bem diante do artigo 35(1)²⁴⁰, considerando a incorporação expressa de

²³⁴ “O contrato pode prever que as mercadorias sejam originárias de um local específico, sejam produzidas respeitando certos princípios éticos ou respeitando certos padrões no processo de produção. Se o vendedor violar estas disposições, as mercadorias serão desconformes.” (DE LUCA, Villy. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em:

<https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 190).

²³⁵ SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. *In*: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 264.

²³⁶ DYSTED, Christian. **Ethical Defects in Contracts United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. 2015. Dissertação (Mestrado) – University of Copenhagen, Copenhagen, 2015, p. 15.

²³⁷ SUÍÇA. Handelsgericht (Commercial Court). Organic Juice Case. HG.2010.421-HGK. 14 jun. 2012. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/switzerland-handelsgericht-commercial-court-aargau-17>. Acesso em: 30 mar. 2022.

²³⁸ ALEMANHA. Supreme Court. Bundesgerichtshof. **Case VIII ZR 51/95**. 03 apr. 1996. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_171_leg-1372.html. Acesso em: 30 mar. 2022.

²³⁹ SUÍÇA. Handelsgericht (Commercial Court). Organic Juice Case. HG.2010.421-HGK. 14 jun. 2012. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/switzerland-handelsgericht-commercial-court-aargau-17>. Acesso em: 30 mar. 2022.

²⁴⁰ SCHWENZER, Ingeborg. Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. *In*: **State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference**. Haia: Eleven International Publishing, 2012. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/21206/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 103- 112.

uma cláusula ética de conduta e produção.²⁴¹ Ainda que o batom esteja em perfeitas condições de uso, não foi seguido o modo de produção estipulado contratualmente. Nesse sentido, defende Ribeiro que “o desrespeito aos padrões éticos afeta a qualidade do produto, a qual deve ser compreendida em todas as suas dimensões, mesmo porque a violação desses padrões raramente leve à inutilidade física do produto”²⁴². No mesmo sentido, defende Schwenzer e Schlechtriem ao determinar que a observância de determinados modos de fabricação, inclusive os que puguem princípios éticos, integram o requisito de qualidade do art. 35(1)²⁴³.

Nesse cenário, ainda, destaca-se a importância dada aos certificados de produção. Como foi visto anteriormente em casos práticos, é comum que os compradores exijam emissão de certificados que comprovem a produção orgânica, por exemplo. As certificações no comércio internacional servem para comprovar que o vendedor cumpriu requisitos específicos no padrão de produção, armazenagem e comercialização.

Esses certificados podem ser obrigatórios, a depender do ramo do comércio, que visam a garantir questões técnicas do ramo, ou, ainda, facultativos, que podem ser exigidos no caso de empresas que buscam mostrar aos seus consumidores que estão comprometidas com determinada causa²⁴⁴. As certificações exigidas pelo *Codex Alimentarius*, por exemplo, são consideradas um padrão internacional público a ser seguido pelo ramo²⁴⁵, ao passo que uma certificação de produção *kosher*, que se refere ao modo de produção de acordo com as leis alimentares judaicas²⁴⁶, será facultativo ao ramo alimentício específico que busca produzir mercadorias com essa característica de qualidade.

²⁴¹ “O conceito de conformidade não diz respeito apenas às características relacionadas aos aspectos físicos dos produtos em questão, mas também às circunstâncias em que o produto foi produzido” (GLINSKI, Carola. Bridging the Gap: the legal potential of private regulation. In: DILLING, Olaf; HERBERG, Martin; WINTER, Gerd. **Responsible business: Self-Governance and Law in Transnational Economic Transactions**. Portland: Bloomsbury Collections, 2008, p. 44-46, tradução livre).

²⁴² RIBEIRO, Paulo Roberto. International fair trade (fair trade in international contracts and ethical standards. In: SCHENZER, Ingeborg. **35 years CISG and beyond**. Holanda: Eleven International Publishing. 2016, p. 333.

²⁴³ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 699.

²⁴⁴ ZEIDAN, Rodrigo; MEIRELLES, Flávio; COSTA, Daniel; VINÍCIUS, Marcus; ABRANCHES, Leandro; SEIXAS, Paula. Certificação na cadeia produtiva de alimentos e as barreiras técnicas à exportação. In: SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Rio de Janeiro: UNIGRANRIO, 2008, p. 1-15. Disponível em: https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos08/494_494_SEGet_Final2_02_out.2008_d.pdf. Acesso em: 04. abr. 2022.

²⁴⁵ CISG. Advisory Council. **Parecer nº 19**. Standards and conformity of the goods under article 35 CISG. Dinamarca: CISG-AC, 2018. Disponível em: <https://www.cisgac.com/Opinion-no19-standards-and-conformity/>. Acesso em: 06 mar. 2022.

²⁴⁶ ESTRELLA, Rafael. Certificado Kosher: O Que é? E Como Ele Pode Impactar a Sua Exportação? **Xport Jr**, Seropédica, 30 nov. 2020, [s.p.]. Disponível em: <https://www.xportjr.com.br/post/certificado-kosher-o-que-%C3%A9-e-como-ele-pode-impactar-a-sua-exporta%C3%A7%C3%A3o>. Acesso em: 05 abr. 2022, s.p.

O comprador, assim, além de requerer determinado modo de produção, poderá incluir cláusula exigindo a emissão de certificado que ateste, por exemplo, que um produto foi fabricado de forma sustentável. A estipulação dessa cláusula previne a ocorrência de interpretações contrárias no caso de disputas envolvendo a desconformidade da mercadoria, na medida em que se torna mais facilitada a verificação da disponibilidade ou não da certificação do que a análise fática acerca do efetivo modo de produção. Evidencia-se, portanto, a importância dada à estipulação expressa das partes sobre o modo de produção a ser seguido e, ainda, a possibilidade do comprador exigir certificados que atestem esse requisito de qualidade.

Ainda assim, na falta de acordo expresso, é possível a incorporação de padrões éticos de forma implícita, a partir da análise das relações de fato estabelecidas entre as partes e da interpretação da intenção das partes.

3.2.3 Incorporação pelos usos e a adequação pelo art. 35(2)

Em não havendo cláusula expressa em contrato, a análise da conformidade será levada à aplicação do artigo 35(2), segundo o qual o bem deve ser adequado aos fins ordinários e específicos a que se destina. A finalidade ordinária corresponde “aos usos aos quais serviriam habitualmente mercadorias do mesmo tipo”. Nesse sentido, para serem considerados conformes, os bens devem poder ser revendidos sem qualquer distinção²⁴⁷. Nesse sentido, entende-se que a possibilidade de revenda é impactada pelo modelo de produção seguido, visto que os bens devem apresentar as qualidades “razoavelmente esperadas pelo consumidor dada a natureza das mercadorias e levando em consideração qualquer declaração pública sobre as características específicas da mercadoria”²⁴⁸.

Dessa forma, a desconformidade do art. 35(2) também pode ser utilizada para garantir a observância de valores éticos. No caso de uma mercadoria produzida em desrespeito a padrões éticos, mas que não apresente qualquer defeito material, é muito provável que possa ser revendida sem qualquer prejuízo, estando, portanto, conforme ao seu propósito ordinário. Entretanto, se um comprador não puder revender as mercadorias a seus valores normais porque, por exemplo, revende produtos especialmente destinados a uma clientela preocupada com a

²⁴⁷ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 695-696.

²⁴⁸ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 702.

sustentabilidade e a notícia de que a empresa vendedora não aplica essa condição em sua produção se tornou conhecimento público, então estaremos diante de uma clara desconformidade perante o seu uso ordinário. Frente à impossibilidade de revenda ou à revenda com valor inferior, conclui-se que o bem não é adequado e conforme ao seu uso comum, nos termos do art. 35(2)²⁴⁹.

O vendedor também é responsável pela finalidade específica da mercadoria, nos casos em que o comprador lhe informar, expressa ou implicitamente²⁵⁰. É justamente em relação à finalidade específica da mercadoria que as empresas de ideais sustentáveis podem materializar, com maior veemência, a desconformidade do bem pela inobservância de valores éticos²⁵¹. Veja-se o exemplo dos mercados socialmente mais relevantes, como o caso de uma empresa que busca, especificamente através da produção sustentável de suas mercadorias, transmitir *standards* de comportamento aos seus consumidores e demonstrar efetivamente o apreço aos seus valores²⁵². Esse é o caso das empresas de escovas de dente produzidas a partir da matéria-prima de bambu. Nessa situação, estamos diante de uma clara finalidade de transmitir o ideal sustentável da mercadoria biodegradável²⁵³. Assim, por mais que o bem cumpra com o seu comum de devida escovação dentária e possa ser revendido sem qualquer prejuízo, deve-se atentar que a empresa busca uma finalidade específica, não atrelada somente ao material físico, mas sim aos valores éticos e sustentáveis passados a partir do material.

Essa intenção específica deve cumprir dois requisitos: a) ser comunicada expressamente ou implicitamente ao fabricante antes da conclusão do contrato e b) estar baseada na razoável habilidade de julgamento do comprador²⁵⁴. A forma mais clara de definir esse propósito

²⁴⁹ WILSON, Simon. **Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be used to Prevent Child Labour?** 2015. LLB (LLB in Law and Legal Studies) – Faculty of Law, Victoria University of Wellington, Wellington, 2015. Disponível em:

https://openaccess.wgtn.ac.nz/articles/thesis/Ethical_standards_in_international_sales_contracts_Can_the_CISG_be_used_to_prevent_child_labour_/17012126. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 31-32.

²⁵⁰ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 707.

²⁵¹ KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar. **UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)**. Hart Publishing, 2011, p. 507.

²⁵² “Um uso especial existe, por exemplo (...) se o comprador opera em um mercado com ênfase especial em fair trade e na observância de princípios éticos.” (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 707).

²⁵³ SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. *In*: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 266.

²⁵⁴ 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. Haia: Eleven

específico é através da cláusula expressa em contrato²⁵⁵. Entretanto, há outras formas que podem ser consideradas como finalidade específica implícita. O comprador pode, por exemplo, informar as normas do país em que o produto será revendido e requerer que ele esteja de acordo com suas normas. Nesse caso, o vendedor se torna responsável por garantir que a mercadoria esteja conforme, de acordo com o Direito e padrões éticos daquele local:

Se se exporta gêneros alimentícios que contenham carne de porco ou de vaca para países em que, por motivos religiosos, o consumo ou a revenda para consumo de carne suína ou bovina viola ordenanças legais ou religiosas, ele não pode alegar que em [seu próprio país] outras regras e costumes prevalecem.²⁵⁶

Ou, ainda, o comprador pode divulgar amplamente seus objetivos éticos na venda de suas mercadorias. Essa divulgação, inclusive, não precisa sequer ser explícita, muitas vezes estaremos diante de uma propaganda, rótulo, o simples nome da empresa ou o seu produto final que indicarão os preceitos éticos envolvidos²⁵⁷, tal como o exemplo citado acima referente às escovas de bambu.

Por fim, o artigo 35(2) ainda aborda a adequação por amostragem e embalagem. Nesse caso, se um vendedor indicou uma amostragem de uma mercadoria em que a sua produção se deu com a compensação do gás carbônico que foi utilizado, tal como algumas empresas têm praticado, a exemplo do iFood²⁵⁸, então os próximos produtos entregues deverão observar esse mesmo requisito²⁵⁹.

Conclui-se, assim, que os padrões éticos podem ser incorporados aos contratos também através do art. 35(2), considerando-se a comunicação ao vendedor, a finalidade pretendida pela empresa e o papel desempenhado por essa no mercado. Nesse caso, diante da violação ética, o

International Publishing, 2014, p. 18.

²⁵⁵ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 707.

²⁵⁶ DIAS, Ana Cristina Galego. **The concept of lack of conformity: from the CISG to the proposal on online sale of goods**. 2017. Dissertação (Mestrado em Direito e Gestão) – Faculdade de Direito, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa, 2017. Disponível em: <https://run.unl.pt/handle/10362/34290?locale=en>. Acesso em: 02 mar. 2022, p. 47-48.

²⁵⁷ SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. *In*: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 107.

²⁵⁸ Mais informações sobre o caso disponíveis em: CARBON neutrality closer than you think: iFood, the largest Brazilian delivery company, has already offset all its delivery emissions in 2021. **Moss**, [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://moss.earth/ifood-moss/#:~:text=The%20partnership%20iFood%20%2B%20Moss%20has,area%20of%20125%20official%20stadiums>. Acesso em 18 fev. 2022, s.p.

²⁵⁹ KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)**. Londres: Hart Publishing, 2011, p. 522-524.

vendedor estará vinculado e poderá ocorrer a desconformidade com a aplicação do art. 35(2).

3.2.4 Incorporação por usos, costumes e práticas através dos artigos 8 e 9

A falta de cláusulas éticas expressas pode levar a muitas divergências interpretativas em caso de conflito. Buscando uniformizar as interações em casos de divergência, a CISG traz os artigos 8 e 9 como ferramentas de interpretação para preencher essas omissões contratuais²⁶⁰.

O artigo 8(1) da Convenção determina o viés subjetivo das partes ao estipular que as declarações e condutas devem ser interpretadas como intenções. Assim, caso a pretensão ética não seja expressa em contrato ou, ainda, não tenha sido comunicada ao vendedor, poderia-se argumentar sob a aplicação implícita da intenção da parte, pelo artigo 8 da CISG²⁶¹. Entretanto, a verificação dessa intenção, na prática, se torna dificultada. Por isso, a aplicação do parágrafo 2º do artigo é tão importante.

O artigo 8(2) aborda o viés objetivo, determinando que o contrato deve ser observado através da percepção de um homem médio, de mesma qualificação e nas mesmas circunstâncias da parte. Para se avaliar o entendimento de um homem médio, serão analisadas as negociações, práticas adotadas entre as partes, usos e costumes. O desejo pela observância aos Direitos Humanos por parte do comprador, por exemplo, é uma estipulação que não pode ser ignorada pelo vendedor, considerando o entendimento de uma pessoa razoável. Assim, o despeito claro a padrões éticos, como o uso de trabalho escravo na cadeia de produção, pode ser considerado um despeito à estipulação implícita, conforme artigo 8(2) da CISG²⁶².

Vê-se, assim, que a incorporação de preceitos éticos aos contratos pode se dar através das condutas e declarações das partes, conforme o artigo 8 da Convenção. Para a análise dessa incorporação, é necessário analisar as práticas das partes durante as negociações e o julgamento

²⁶⁰ SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. *In*: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 264.

²⁶¹ DYSTED, Christian. **Ethical Defects in Contracts United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. 2015. Dissertação (Mestrado) – University of Copenhagen, Copenhagen, 2015, p. 15; “O significado do negócio deduz-se não só, e não tanto, do teor literal das palavras empregadas, tomadas em si mesmas, e de um modo geral, dos meios de expressão adotados pelas partes, mas também especialmente, do comportamento total, do conjunto das várias declarações ou cláusulas entendidas como elementos de um todo, do instituto prático visado, assim como do conjunto de circunstâncias presentes na consciência de ambas as partes. (BETTI, Emilio. Teoria geral do negócio jurídico. São Paulo: LZN Editora, 2003. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5600377/mod_resource/content/5/Interpreta%C3%A7%C3%A3o%20do%20neg%C3%B3cio%20jur%C3%ADico.pdf. Acesso em: 04 mai. 2022, p. 176)

²⁶² DYSTED, Christian. **Ethical Defects in Contracts United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. 2015. Dissertação (Mestrado) – University of Copenhagen, Copenhagen, 2015, p. 15.

de um homem médio. Se um comprador tem o desejo claro de que seus produtos não utilizem trabalho escravo, por exemplo, mesmo que isso não esteja incluído expressamente em contrato, pode-se concluir que essa prática está inserida na relação conforme o artigo 8²⁶³.

O art. 9(1) da Convenção estabelece a aplicação dos usos e práticas aos contratos firmados. A partir desse dispositivo, as práticas adotadas entre as partes de forma constante configuram uma conduta incorporada ao contrato. Essas práticas expostas pelo 9(1), contudo, não precisam ser reconhecidas internacionalmente, apenas o comportamento reiterado entre as partes contratantes já é capaz de configurar sua aplicação²⁶⁴.

Assim, os *standards* éticos seguidos por um vendedor em transações passadas se tornam elemento integrante do contrato²⁶⁵. A exigência de que uma mercadoria seja entregue de forma sustentável pode surgir em decorrência das práticas realizadas em transações anteriores. Ou seja, se uma empresa manteve relações contratuais e, reiteradamente, recebeu produtos sustentáveis, cria-se uma expectativa justificada de que aquela empresa seguirá a vender suas mercadorias dessa forma.

O art. 9(2), por sua vez, elenca a possibilidade de uma expectativa legítima a partir de usos e costumes reconhecidos internacionalmente. A CISG, assim, confere valor normativo aos usos internacionais largamente conhecidos, de forma que integrem as relações privadas, mesmo nos casos em que as partes não tenham demonstrado intenção expressa em contrato²⁶⁶. Schwenger e Leisinger afirmam que a incorporação de padrões éticos “mínimos”, tal como a proibição de trabalho escravo, é considerado um uso do comércio internacional, o que caracterizaria uma norma implícita em todo contrato de compra e venda internacional²⁶⁷. Schwenger ainda destaca um importante exemplo de uso comercial que aborda valor ético:

²⁶³ WILSON, Simon. **Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be used to Prevent Child Labour?** 2015. LLB (LLB in Law and Legal Studies) – Faculty of Law, Victoria University of Wellington, Wellington, 2015. Disponível em: https://openaccess.wgtn.ac.nz/articles/thesis/Ethical_standards_in_international_sales_contracts_Can_the_CISG_be_used_to_prevent_child_labour_/17012126. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 9.

²⁶⁴ ÁUSTRIA. Oberster Gerichtshof (Austrian Supreme Court). 2 Ob 191/98x (Timber case). 15 out. 1998. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-ogh-oberster-gerichtshof-supreme-court-austrian-case-citations-do-not-generally-68>. Acesso em: 03 mar. 2022.

²⁶⁵ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 312-313.

²⁶⁶ “Tais usos e costumes geram expectativas que ‘não precisam ser ditas’”. (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 310).

²⁶⁷ SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. *In*: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 264-266 e 273.

Um exemplo proeminente é o Esquema de Certificação do Processo Kimberley, um esquema internacional de certificação de diamantes brutos. Os participantes deste esquema devem garantir que qualquer diamante originário do seu país não financie um grupo rebelde (os chamados “diamantes de sangue”), que toda exportação de diamante seja acompanhada de um certificado do Processo Kimberley, e que nenhum diamante seja importado ou exportado para um não membro do esquema. Assim, no comércio de diamantes, o Esquema de Certificação do Processo de Kimberley hoje em dia certamente equivale a um uso comercial.²⁶⁸

Essa posição, entretanto, não é pacífica. Mitkidis destaca que, apesar de ser considerado uso internacional, em muitos casos práticos esses padrões não são observados²⁶⁹. Entende-se, nesse caso, que existem preceitos éticos que são conhecidos de forma ampla no cenário internacional, mas que, principalmente no âmbito dos países subdesenvolvidos, não são respeitados. Assim, por exemplo, ainda que vedação ao trabalho forçado represente um claro direito internacional consuetudinário reconhecido, há dúvidas sobre a característica de “regularmente observado no comércio internacional”, considerando os inúmeros casos de trabalho forçado difundidos pelo mundo todo²⁷⁰.

Importante destacar, ainda, que o respeito aos padrões éticos por uso internacional somente seria incorporado ao contrato quando o valor de venda do bem se atrelar ao valor emocional²⁷¹, ou seja, o comprador não pode requerer a mercadoria a um valor extremamente abaixo do esperado e, ainda assim, alegar o consentimento aos valores éticos. Isso acontece porque é possível que o comprador pode atuar como “cúmplice” do vendedor na violação ética, tendo ciência do descumprimento²⁷².

Nesses casos, o preço da mercadoria é um grande indicativo, afinal, como foi visto anteriormente no exemplo da Zara, não é provável que uma empresa mantenha relações comerciais em que um trabalhador da cadeia produtiva receba 2 reais por peça produzida,

²⁶⁸ SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 123.

²⁶⁹ MITKIDIS, Katherina Peterkova. Sustainability clauses in international supply chain contracts: regulation, enforceability and effects of ethical requirements. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, [s.v.], n. 1, 2014. Disponível em: [https://pure.au.dk/portal/da/persons/katerina-peterkova-mitkidis\(90712a44-2cba-419b-83d8-19ac27680262\)/publications/sustainability-clauses-in-international-supply-chain-contracts\(281e5e14-d8c7-4af8-9e30-6d3debd25c0\)/export.html](https://pure.au.dk/portal/da/persons/katerina-peterkova-mitkidis(90712a44-2cba-419b-83d8-19ac27680262)/publications/sustainability-clauses-in-international-supply-chain-contracts(281e5e14-d8c7-4af8-9e30-6d3debd25c0)/export.html). Acesso em: 23 abr. 2022, p. 14-15.

²⁷⁰ SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. **King’s Research Portal**, Londres, [s.v.], [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em: https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 32.

²⁷¹ DYSTED, Christian. **Ethical Defects in Contracts United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. 2015. Dissertação (Mestrado) – University of Copenhagen, Copenhagen, 2015, p. 3.

²⁷² SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 127.

enquanto a peça é vendida por 140 reais após. Não é aceitável que uma empresa mantenha relações comerciais nesse parâmetro e não tenha ciência de que algo na sua cadeia produtiva está sendo subvalorizado.

Nesse assunto, Peter Schlechtriem considera problemática a utilização da CISG como instrumento para a perpetuação de "convicções pessoais" a respeito de direitos de minorias com o objetivo de "fazer o bem", que não representem necessariamente os valores da sociedade em um geral²⁷³. O autor destaca que tal prática não deve ser considerada uso internacional e deve ser regulada pelo processo legislativo. Saidov também pontua sua preocupação com o compartilhamento de convicções morais aos contratos e que não sejam amplamente compartilhadas, de modo que "cuidados devem ser tomados para garantir que, se uma lei internacional de vendas deve promover e proteger padrões em todo o mundo, esses padrões devem ser aceitos globalmente"²⁷⁴.

Apesar disso, viu-se que os bens pactuados podem ser desconformes se não estiverem de acordo com os princípios éticos estipulados pelas práticas anteriores das partes, considerando também o entendimento de uma pessoa razoável, ou se não seguirem usos e costumes internacionais aplicados a outros negócios do mesmo ramo.

Viu-se até aqui, portanto, que a conformidade é uma das principais obrigações a ser seguida pelo vendedor na entrega das mercadorias. Assim, havendo qualquer característica distinta daquela acordada, referente à qualidade, quantidade ou tipo de embalagem da mercadoria ou, também, referente ao seu uso, estaremos diante de uma desconformidade.

Verificou-se, ainda, que os elementos de conformidade podem abranger características físicas ou imateriais do bem²⁷⁵ e que diante da alteração no padrão de consumo e da preocupação das empresas em se adaptarem a esses novos meios de produção, existe a possibilidade de incorporação de elementos éticos aos contratos através da obrigação de conformidade, que pode se dar pela implementação de Códigos de Conduta, pela aderência a documentos públicos que busquem a observância de preceitos éticos, pela referência expressa em contrato, pelo entendimento implícito de uma pessoa razoável ou, ainda, pela aplicação de

²⁷³ SCHLECHTRIEM, Peter. Non-material damages – recovery under the CISG? **Pace International Law Review**, Nova York, v. 19, n. 1, p. 89-102, 2007. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/pilr/vol19/iss1/6/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 101.

²⁷⁴ SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. **King's Research Portal**, Londres, [s.v.], [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em: https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 32.

²⁷⁵ MALEY, Christian. The Limits to the Conformity of the Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). **International Trade and Business Law Review**, Londres, [s.v.], n. 12, 2009, p. 88.

usos e costumes internacionais²⁷⁶.

O questionamento a ser tratado a seguir trata sobre os remédios apresentados pela Convenção no caso de descumprimento contratual e a possibilidade de resolução do contrato e indenização pela violação de princípios éticos de conformidade, visto que, nesse caso, a verificação do descumprimento se torna mais dificultada por não apresentar defeitos físicos.

3.3 INADIMPLEMENTO DA OBRIGAÇÃO POR VIOLAÇÃO ÉTICA

Conforme visto anteriormente, a Convenção estipula que o vendedor é responsável pela conformidade dos bens que entrega²⁷⁷. Assim, o descumprimento contratual em relação a uma característica física ou abstrata do bem configura a não conformidade da mercadoria.

A Convenção aborda o descumprimento contratual a partir de uma distinção entre uma violação contratual fundamental e não fundamental²⁷⁸. A natureza dessa quebra irá determinar os direitos e obrigações decorrentes que podem ser manejados pelo comprador e pelo vendedor²⁷⁹. Sobre o assunto, Ziegel aponta que “se o descumprimento for fundamental, o lesado tem o direito de rescindir o contrato; se não for, ele é remetido a um pedido de indenização, embora em circunstâncias apropriadas ele também possa solicitar uma ordem de execução específica²⁸⁰”.

Assim, resta claro que, de acordo com a CISG, podemos estar diante de uma quebra contratual fundamental ou não, e isso impactará diretamente nos meios e ações que o vendedor e o comprador poderão praticar. Verifica-se, portanto, que nem todo descumprimento de obrigação irá configurar quebra contratual e, sendo a desconformidade ética uma quebra contratual, poderia ela levar ao inadimplemento essencial e, portanto, à resolução do contrato?

A CISG aborda em seu artigo 25 a distinção entre inadimplemento essencial e não essencial²⁸¹. Essa diferenciação ganha relevante importância, visto que apenas a modalidade

²⁷⁶ SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 122-131.

²⁷⁷ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 695-696.

²⁷⁸ “A definição no art. 25 da CISG pretende separar uma violação contratual não essencial e essencial. A distinção é de importância primordial para o sistema de remédios, porque pode determinar a vida ou a morte do contrato” (WILL, Michael. Article 25. *In*: MASSINO, Bianca; BONELL, Michael. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Giuffrè, 1987, p. 205).

²⁷⁹ LORENZ, Alexander. **Fundamental Breach Under the CISG**. Pace, 1998, p. 01.

²⁸⁰ ZIEGEL, Jacob S.; SAMSON, Claude. **Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. [S.l.]: [s.ed.], 1981. Disponível em: https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/english2_0.pdf. Acesso em: 16 mar. 2022, p. 29.

²⁸¹ “Esta definição desempenha um papel fundamental dentro da CISG”, pois “os remédios disponíveis para as

essencial de violação contratual é capaz de ensejar a resolução do contrato²⁸².

Com a ocorrência do descumprimento contratual surgem institutos a serem aplicados, a depender se a violação é considerada fundamental ou não no caso concreto. Os institutos estipulados pela Convenção para os casos de inadimplemento são: execução específica da obrigação (art. 46), redução do preço (arts. 45(1) e 50), resolução contratual (arts. 25 e 49(1)(a))²⁸³ e indenização por perdas e danos (arts. 45(1)(b) e 74)²⁸⁴. Conta-se, ainda, com a concessão de prazo suplementar (art. 47), aplicável no caso de atrasos na entrega de mercadorias²⁸⁵. Aqui, contudo, se dará destaque à aplicação dos remédios referentes à resolução contratual e à possibilidade de indenização por violação ética e danos causados à reputação dos compradores.

O inadimplemento abrange o descumprimento de quaisquer obrigações contidas no contrato, no texto da Convenção ou nos usos, costumes e práticas estabelecidos pelas partes²⁸⁶. O motivo do inadimplemento, nesse caso, não é relevante na determinação da sua essencialidade, visto que a CISG não adota o critério de culpa²⁸⁷. De acordo com a Convenção, o contrato poderá ser rescindido em duas ocasiões: (i) quando o vendedor violar obrigação fundamental do contrato, que corresponda às negociações expressas ou sejam extraídas das suas

partes lesadas quando a violação é considerada fundamental diferem muito dos recursos disponíveis quando a violação é vista como não fundamental. Por exemplo, qualquer uma das partes só pode reivindicar a resolução do contrato sob a CISG - sem antes recorrer a qualquer outro recurso -, se o descumprimento da obrigação pela parte violada equivale a uma violação fundamental” (BARROS, Ana Paula S. C. Rizzo de. Definition of Fundamental Breach under CISG’s Art. 25 and Analysis of Recent Case Law. **International Law & Practice Section of the North Carolina Bar Association**, Weston, v. 26, n. 3, p. 1-35, maio 2017. Disponível em: https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/full_text.pdf. Acesso em: 22 abr. 2022, p. 4-5).

²⁸² FRADERA, Véra Maria Jacob de. O Conceito de Fundamental Breach constante do Art. 25 da CISG.

Revista de Arbitragem e Mediação, São Paulo, v. 10, n. 37, p. 67-81, abr./jun. 2013, p. 70.

²⁸³ In verbis: Artigo 25 - A violação ao contrato por uma das partes é considerada como essencial se causar à outra parte prejuízo de tal monta que substancialmente a prive do resultado que poderia esperar do contrato, salvo se a parte infratora não tiver previsto e uma pessoa razoável da mesma condição e nas mesmas circunstâncias não pudesse prever tal resultado. Artigo 49 (1) O comprador poderá declarar o contrato rescindido: (a) se o descumprimento, pelo vendedor, de qualquer das obrigações que lhe atribui o contrato ou a presente Convenção constituir violação essencial do contrato; ou

²⁸⁴ SCHWENZER, Ingeborg. Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. In: **State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference**. Haia: Eleven International Publishing, 2012. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/21206/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 108.

²⁸⁵ LOOKOFKY, Joseph. **Understanding the CISG: A compact guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Holanda: Kluwer Law International, 2008, p.122.

²⁸⁶ ENDERLEIN, Fritz; MASKOW, Dietrich. **International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Nova York: Oceana Publications, 1992, p. 173.

²⁸⁷ FLECHTNER, Harry. **Article 79 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) as Rorschach Test: The Homeward Trend and Exemption for Delivering Non-Conforming Goods**. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/pilr/vol19/iss1/3/>. Acesso em 08 mar. 2022. Sobre o assunto, apontam Schwenger e Schlechtriem: “a razão do descumprimento - seja porque ele não pode ou não quer entregar, ou porque a entrega de maneira deficiente em qualidade ou quantidade - é irrelevante” (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 813).

expectativas legítimas ou (ii) quando o vendedor não entregar as mercadorias dentro do prazo adicional fixado²⁸⁸.

Importante, ainda, ressaltar que a respeito da diferenciação entre natureza fundamental ou não da quebra contratual, doutrinadores como Peter Schlechtriem, Leonardo Graffi e Robert Koch²⁸⁹ argumentam que a Convenção aborda um conceito bastante vago para a determinação, o que dá espaço para interpretações diversas²⁹⁰. Apesar da grande quantidade de decisões sobre o assunto, a determinação dos elementos que podem levar à quebra fundamental ainda é dificultada.

Os casos mais encontrados sobre descumprimento contratual pelo vendedor no âmbito da CISG abordam a conformidade das mercadorias²⁹¹. Nem todas as desconformidades, entretanto, são capazes de ensejar a resolução contratual. A desconformidade do bem caracteriza inadimplemento passível de resolução contratual nos casos em que há prejuízo ao comprador que não seja facilmente resolvido através da indenização por perdas e danos²⁹². A natureza essencial da violação, portanto, é verificada no caso concreto, considerando as legítimas expectativas das partes e as circunstâncias do contrato.

3.3.1 A natureza fundamental do inadimplemento e a possibilidade de resolução contratual

A resolução contratual, conforme a Convenção não é aplicada de forma automática²⁹³.

²⁸⁸ DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 174.

²⁸⁹ GRAFFI, Leonardo. Case Law on the Concept of Fundamental Breach in the Vienna Sales Convention. **International Business Law Journal**, [s.l.], n. 3, 2003. Disponível: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/ibuslj19&div=34&id=&page=>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 58.

²⁹⁰ “Estudiosos de diferentes sistemas jurídicos debateram sobre padrões para determinar se uma violação é fundamental. Chegou-se a um consenso de que a determinação deve ser feita à luz das circunstâncias de cada caso. Não existe tal acordo, no entanto, sobre quais fatores são decisivos para determinar se um prejuízo é substancial o suficiente para constituir uma violação fundamental e o momento a partir do qual a previsibilidade é medida” (KOCH, Robert. **The Concept of Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)**. Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1998, Kluwer Law International: The Hague, 1999, s.p).

²⁹¹ HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. **The CISG: a new textbook for students and practitioners**. Munique: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 227.

²⁹² BADIA, Ana Lúcia Seifriz. **A entrega de mercadorias defeituosas na CISG e a quebra fundamental: uma análise doutrinária e jurisprudencial**. 2015. Monografia (Especialização em Direito Internacional) – Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/143234>. Acesso em: 22 abr. 2022, p. 43.

²⁹³ ZARONI, Bruno Marzullo. Descumprimento contratual na CISG: mecanismos à disposição das partes. *In*: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (Coords.). **A CISG e o**

O artigo 25 da Convenção busca restringir os casos de resolução contratual ao determiná-la como *ultima ratio*²⁹⁴. A linha seguida aqui se baseia na conservação dos contratos e na sua abordagem econômica²⁹⁵. Isso se dá porque na resolução há a instauração de despesas, com a devolução das mercadorias e instauração de custos extras, o que não é proveitoso para o comércio internacional²⁹⁶.

A CISG ainda estabelece a possibilidade de cura pelo vendedor, ou seja, sua faculdade de suprir a obrigação cumprida com defeito. Aliado a esse critério, encontra-se o teste do uso razoável, que diz respeito à conferência das melhores ferramentas proporcionadas pela CISG para remediar a obrigação defeituosa²⁹⁷. O sistema de inadimplemento das obrigações pela Convenção, portanto, é voltado para “manter o contrato vivo pelo maior tempo possível para se evitar a necessidade de desfazimento”²⁹⁸.

Pela leitura do artigo 25 se depreende dois principais requisitos para a análise da fundamentalidade do descumprimento: (i) prejuízo de tal monta que prive substancialmente a parte do resultado que poderia esperar do contrato e (ii) o resultado deve ser previsível para a parte que descumpriu a obrigação²⁹⁹.

O prejuízo é compreendido como “todas as consequências negativas (atuais e futuras) de qualquer possível quebra de contrato, não apenas perdas monetárias atuais e futuras, mas

Brasil: Convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Marcial Pons, 2015. Disponível em: <https://www.marcialpons.es/media/pdf/9788566722314.pdf>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 277.

²⁹⁴ “A cura de qualquer inadimplência é preferível ao recurso de remédios severos, como a quebra de contrato”. (BARROS, Ana Paula S. C. Rizzo de. Definition of Fundamental Breach under CISG’s Art. 25 and Analysis of Recent Case Law. **International Law & Practice Section of the North Carolina Bar Association**, Weston, v. 26, n. 3, p. 1-35, maio 2017. Disponível em: https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/full_text.pdf. Acesso em: 22 abr. 2022, p. 4-5).

²⁹⁵ PIANOVSKI, Carlos. Instrumentos para a Preservação do Contrato na CISG: Nachfrist, Direito de Sanar Defeitos de Prestação e Outros Mecanismos. **Congresso Internacional A CISG e o Brasil**, Curitiba, mar. 2015, s.p.

²⁹⁶ SCHWENZER, Ingeborg. The Right to Avoid the Contract. **Belgrade Law Review**, Belgrado, v. 60, [s.n.], p. 207-215, 2012. Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/annabel2012&div=15&id=&page=>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 207-215.

²⁹⁷ 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):** Semelhanças e contradições. 2015. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Direito Internacional, Ambiental e Consumidor) – Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/147968>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 29.

²⁹⁸ HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. **The CISG: a new textbook for students and practitioners**. Munique: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 181.

²⁹⁹ LOPES, Christian Sahb Batista; MORAIS, Fernando Vinícius Tavares Magalhães. Inadimplemento e suas consequências na Convenção de Viena. In: AMARAL, Paulo Adyr Dias do; RODRIGUES, Raphael Silva (coords). **CAD 20 anos: tendências contemporâneas do direito**. Belo Horizonte: Editora D’Plácido, 2017. Disponível em: https://www.cisg-brasil.net/_files/ugd/932f9c_c3813d8143ce46798846600e8a6bcc93.pdf. Acesso em: 04 mar. 2022, p. 3.

também qualquer outro tipo de consequências negativas”³⁰⁰. Ainda, esse resultado negativo deve prejudicar a parte substancialmente, ferindo as expectativas legítimas que ela poderia esperar do contrato, de modo que os outros remédios de inadimplemento não sejam capazes de satisfazer seu dano³⁰¹.

Salienta-se aqui que esse prejuízo elencado no art. 25 da Convenção não se refere somente à consequência de ordem econômica. Lorenz defende que não deve se restringir às perdas materiais, mas também a danos imateriais, como perda de clientela ou impossibilidade de revenda do bem e, ainda, que haja um prejuízo tal que a prive substancialmente daquilo que lhe era legítimo esperar do contrato³⁰². Bridge também defende a ampla interpretação do prejuízo, considerando que até mesmo o descumprimento de uma obrigação lateral possa causar um prejuízo grave³⁰³. Entretanto, a jurisprudência ainda considera a efetiva perda econômica como elemento central na conferência do descumprimento contratual³⁰⁴.

A natureza fundamental do inadimplemento se baseia na verificação subjetiva do interesse da parte lesada e da importância concedida à obrigação, que pode representar o descumprimento de uma obrigação essencial ou de uma não fundamental³⁰⁵ em que a contraparte possuía uma expectativa legítima de cumprimento³⁰⁶. É de suma importância, portanto, a análise das negociações expressas, a partir da linguagem contratual, e também das

³⁰⁰ FERRARI, Franco. Fundamental Breach of contract under the UN Sales Convention: 25 Years of Article 25 CISG. **International Business Law Journal**, [s.l.], v. 389, 2005. Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/ibuslj21&div=33&id=&page=>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 495.

³⁰¹ FERRARI, Franco. Fundamental Breach of contract under the UN Sales Convention: 25 Years of Article 25 CISG. **International Business Law Journal**, [s.l.], v. 389, 2005. Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/ibuslj21&div=33&id=&page=>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 496.

³⁰² LORENZ, Alexander. **Fundamental Breach Under the CISG**. Pace, 1998, p. 7.

³⁰³ BRIDGE, Michael. Avoidance for fundamental breach of contract under the UN Convention on the International Sale of Goods. **International and Comparative Law Quarterly**, Cambridge, v. 59, n. 4, p. 911-940, out. 2010. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/40983610>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 490.

³⁰⁴ GRAFFI, Leonardo. Case Law on the Concept of Fundamental Breach in the Vienna Sales Convention. **International Business Law Journal**, [s.l.], n. 3, 2003. Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/ibuslj19&div=34&id=&page=>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 342.

³⁰⁵ “No entanto, para que tal resultado ocorra, a obrigação acessória deve ser regida pela CISG ou intimamente ligada à venda de mercadorias” (BARROS, Ana Paula S. C. Rizzo de. Definition of Fundamental Breach under CISG’s Art. 25 and Analysis of Recent Case Law. **International Law & Practice Section of the North Carolina Bar Association**, Weston, v. 26, n. 3, p. 1-35, maio 2017. Disponível em: https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/full_text.pdf. Acesso em: 22 abr. 2022, p. 13). Ferrari segue o mesmo entendimento ao dispor que a violação de obrigação acessória somente é considerada essencial se ferir a confiança da parte e prejudicar a execução do contrato (FERRARI, Franco. Fundamental Breach of contract under the UN Sales Convention: 25 Years of Article 25 CISG. **International Business Law Journal**, [s.l.], v. 389, 2005. Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/ibuslj21&div=33&id=&page=>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 507).

³⁰⁶ REISDORFER, Renata Carlos Steiner. Resolução do contrato e reparação de danos na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda de Mercadorias (CISG). **CISG-Brasil**, [s.l.], 2014.

expectativas firmadas entre as partes, abordadas pelos artigos 8 e 9 da CISG, como parâmetros na natureza fundamental ou não da violação³⁰⁷.

A fundamentalidade depende, ainda, da previsibilidade do prejuízo. Essa previsão pode ser de ordem subjetiva, nos termos em que o artigo define que a parte inadimplente deve prever o resultado, ou objetiva, ao se basear no entendimento de uma pessoa razoável nas mesmas circunstâncias³⁰⁸. A experiência e conhecimento da parte inadimplente em relação ao negócio exercido será levado em consideração para determinar sua previsibilidade³⁰⁹. Ainda, em mais uma oportunidade a Convenção aborda o conceito de “pessoa razoável nas mesmas circunstâncias” com o intuito de trazer mais objetividade à análise contratual³¹⁰.

Nesse sentido, “o art. 25 define o descumprimento fundamental em termos de um (previsível) detrimento substancial”³¹¹, de modo que “um defeito, mesmo que grave, não constitui uma violação essencial do contrato se o defeito puder ser sanado e o vendedor estiver disposto a fazê-lo, desde que o comprador não sofra atraso indevido ou qualquer outro ônus”³¹².

A doutrina entende que inclusive a não entrega de documentos pode ser considerada quebra contratual, no caso do documento configurar condição indispensável para que o comprador possa exercer sua atividade³¹³, o que pode acarretar a resolução contratual³¹⁴. Esse caso reflete a importância dos certificados que atestam o modo de produção, o que foi abordado no capítulo anterior com os exemplos trazidos pela jurisprudência. Schwenger destaca, nesse assunto, que a comprovação da desconformidade pelo comprador se torna relativamente fácil

³⁰⁷ BARROS, Ana Paula S. C. Rizzo de. Definition of Fundamental Breach under CISG’s Art. 25 and Analysis of Recent Case Law. **International Law & Practice Section of the North Carolina Bar Association**, Weston, v. 26, n. 3, p. 1-35, maio 2017. Disponível em:

https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/full_text.pdf. Acesso em: 22 abr. 2022, p. 15.

³⁰⁸ BARROS, Ana Paula S. C. Rizzo de. Definition of Fundamental Breach under CISG’s Art. 25 and Analysis of Recent Case Law. **International Law & Practice Section of the North Carolina Bar Association**, Weston, v. 26, n. 3, p. 1-35, maio 2017. Disponível em:

https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/full_text.pdf. Acesso em: 22 abr. 2022, p. 16.

³⁰⁹ BABIAK, Andrew. Defining “Fundamental Breach” Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. **Temple International and Comparative Law Journal**, Filadélfia, v. 6, n. 1, p. 113-143, 1992. Disponível em: <https://unov.tind.io/record/5226>. Acesso em: 22 abr. 2022, p. 121.

³¹⁰ BARROS, Ana Paula S. C. Rizzo de. **Definition of Fundamental Breach under CISG’s Art. 25 and Analysis of Recent Case Law, International Law & Practice Section of the North Carolina Bar Association**, Vol. 26, No. 3, maio 2017, p. 17.

³¹¹ LOOKOFISKY, Joseph. **Understanding the CISG: A compact guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Holanda: Kluwer Law International, 2008, p. 83.

³¹² SUÍÇA. Handelsgericht (Commercial Court). **Docket n.OR.2001.00029**. 5 nov. 2002. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/che/clout_case_882_leg-2630.html. Acesso em 26 de mar. de 2022.

³¹³ BADIA, Ana Lúcia Seifriz. **A entrega de mercadorias defeituosas na CISG e a quebra fundamental: uma análise doutrinária e jurisprudencial**. 2015. Monografia (Especialização em Direito Internacional) – Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/143234>. Acesso em: 22 abr. 2022, p. 26.

³¹⁴ GARRO, Alejandro Miguel; ZUPPI, Alberto Luis. **Compraventa internacional de mercaderías: el proceso de unificación en la venta internacional de cosas muebles, naturaleza jurídica**. Buenos Aires: La Rocca, 1990, p. 155.

nos casos de ausência dos documentos, enquanto que a verificação da violação ética que não exige documentação se reflete mais dificultosa³¹⁵. Vê-se, portanto, que uma forma do comprador garantir com maior precisão a observância ética de suas mercadorias é a exigência de certificados que indiquem a origem e o modo de produção³¹⁶.

Conclui-se, assim, que a natureza fundamental da violação depende, essencialmente, da quebra da expectativa legítima da parte, a ocorrência de prejuízo substancial e a previsibilidade do dano. Percebe-se que a verificação da natureza fundamental da violação perpassa pela observação de toda a relação contratual, do contexto fático entre as partes, as suas práticas e costumes aplicados e, ainda, da importância destinada ao cumprimento de determinado preceito no acordo ou em mesmos ramos de negócio. Segundo Saidov, portanto, a interpretação do contrato deve considerar, por exemplo, se o vendedor tem ciência sobre o mercado especializado em que o comprador atua ou, ainda, quando o é evidente a importância que o comprador concede aos padrões éticos em sua empresa³¹⁷.

Na prática, especialmente em se tratando de obrigações éticas, apenas o contexto fático poderá determinar a fundamentalidade da violação³¹⁸, de modo que, se as partes firmaram em contrato que determinadas condutas éticas devem ser observadas ou, ainda, se há a expectativa legítima de que sejam respeitadas, seja pela natureza de costume internacional ou pela manifestação implícita, deverá ocorrer o reconhecimento da essencialidade da violação³¹⁹.

³¹⁵ SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 122-131.

³¹⁶ “Certificados de origem são frequentemente mencionados explicitamente no contrato ou em uma carta de crédito.”. Ver em: SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 124.

³¹⁷ SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. **King’s Research Portal**, Londres, [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em: https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE_EN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022, p. 28.

³¹⁸ “Dois casos envolvendo a mesma obrigação – entrega de roupas – ilustram essa afirmativa. Já se considerou que na venda de roupas femininas, um atraso de dois dias após o prazo geraria apenas fato inconveniente para o credor, não sendo possível se falar em inadimplemento substancial. Por outro lado, já se entendeu que o atraso de roupas da coleção de primavera era de extrema importância, o que causaria um inadimplemento substancial.” (LOPES, Christian Sahb Batista; MORAIS, Fernando Vinícius Tavares Magalhães. Inadimplemento e suas consequências na Convenção de Viena. *In*: AMARAL, Paulo Adyr Dias do; RODRIGUES, Raphael Silva (coords). **CAD 20 anos: tendências contemporâneas do direito**. Belo Horizonte: Editora D’Plácido, 2017. Disponível em: https://www.cisg-brasil.net/_files/ugd/932f9c_c3813d8143ce46798846600e8a6bcc93.pdf. Acesso em: 04 mar. 2022, p. 5).

³¹⁹ SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022, p. 122-131.

Nos casos de violação ética, Schwenger defende que não é devida a privação de resolução do contrato ao comprador, visto que a mera indenização por perdas e danos, na maior parte dos casos, não será suficiente para sanar os prejuízos advindos da quebra contratual. Além disso, a impossibilidade de resolução contratual, nesse caso, ameaçaria ainda mais a reputação do comprador, que se veria obrigado a manter relações econômicas com o vendedor de comportamento antiético³²⁰. Se estando diante de uma violação ética fundamental, em que as mercadorias não podem ser usadas conforme suas finalidades³²¹, caberá ao comprador a declaração de resolução do contrato, conforme artigo 26 da Convenção³²².

Assim, a resolução contratual acarreta a liberação e a restituição. Primeiramente, a liberação da obrigação, tornando a parte desobrigada a realizar o pagamento e aceitar a entrega da mercadoria³²³. Em segundo lugar, surge o direito de restituição pelos produtos ou valores que foram fornecidos nos parâmetros do contrato, acrescido de juros, conforme art. 81(2) da Convenção.

O artigo 81 ainda resguarda a possibilidade de indenização por perdas e danos, estipulando “explicitamente o princípio de que uma parte prejudicada não perde seu direito de reivindicar danos se solicitar quaisquer outros recursos”³²⁴.

3.3.2 Indenização por perdas e danos em casos de prejuízos à reputação

A desconformidade por violação ética pode levar à extensão da responsabilidade ao

³²⁰ SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. *In*: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 269.

³²¹ “De acordo com o Artigo 46(2) da CISG, uma violação fundamental do contrato só pode se configurar quando as mercadorias desconformes não puderem ser usadas como pretendido e se for razoável para o comprador recusar o reparo.” (CISG. Advisory Council. **Parecer nº 21**. Delivery of substitute goods and repair under the CISG. Puerto Vallarta: CISG-AC, 2020. Disponível em: https://cisgac.com/file/repository/CISG_Advisory_Council_Opinion_No_21.pdf. Acesso em: 05 mar. 2022).

³²² “O direito à resolução é exercido por simples declaração da parte lesada, sem que seja necessário o reconhecimento deste direito por qualquer autoridade, seja esta arbitral ou judicial. A declaração de resolução é formalizada quando dirigida à parte contrária, nos termos do art. 26 da CISG” (REISDORFER, Renata Carlos Steiner. Resolução do contrato e reparação de danos na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda de Mercadorias (CISG). **CISG-Brasil**, [s.l.], 2014, p. 23).

³²³ 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)**: Semelhanças e contradições. 2015. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Direito Internacional, Ambiental e Consumidor) – Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/147968>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 12.

³²⁴ LIU, Chengwei. Effects of avoidance: perspectives from de CISG, UNIDROIT Principles and PECL and case law. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, p. 1-31, 2005. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3054/2579>. Acesso em: 14 mar. 2022, p. 8.

vendedor e, ainda, causar grandes prejuízos à sua reputação, conforme já foi visto no exemplo do caso envolvendo a empresa Zara. Nesse sentido, Schlechtriem destaca que “a reputação representa um ativo comercial e o verdadeiro problema é a avaliação do seu valor pecuniário”³²⁵. Logo, é observável que a entrega de uma mercadoria desconforme, por exemplo, pode gerar danos à reputação do comprador, prejudicando seus negócios futuros. Nesse assunto, é importante compreender como funciona o sistema de indenização da CISG e se ele se aplicaria nos casos de prejuízos à reputação de empresas.

O direito de indenização por perdas e danos está disposto nos artigos 45 e 74 e seguintes da Convenção. A indenização poderá ser aplicada na violação fundamental ou não do contrato³²⁶ e também pode ser combinada com outros efeitos resolutórios³²⁷. Esse direito advém da responsabilidade geral do vendedor de garantir o cumprimento das suas obrigações. Essa responsabilidade, como já foi visto, não depende de culpa ou de qualquer garantia adicional ao contrato³²⁸.

Ainda, a indenização por perdas e danos tem caráter compensatório e engloba os danos emergentes, ou seja, aquilo que efetivamente se perdeu, e também os lucros cessantes, aquilo que se deixou de ganhar³²⁹. Essa compensação, porém, é limitada pelo princípio da previsibilidade³³⁰.

A previsibilidade é consagrada no art. 74 da Convenção, em que se determina que o montante decorrente de perdas e danos não pode ultrapassar a perda que a parte inadimplente

³²⁵ SCHLECHTRIEM, Peter. Non-material damages – recovery under the CISG? **Pace International Law Review**, Nova York, v. 19, n. 1, p. 89-102, 2007. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/pilr/vol19/iss1/6/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 94.

³²⁶ FLECHTNER, Harry. Buyers’ Remedies in General and Buyers’ Performance-Oriented Remedies. **Journal of Law and Commerce**, Pittsburgh, v. 25, 2005, p. 339-347. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1334298. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 340. No mesmo sentido, aponta Schwenzer: “O vendedor é imediatamente responsável perante o comprador, tanto pelas perdas que este sofreu devido à ausência de entrega, quanto pelos danos advindos da desconformidade das mercadorias. A violação do contrato não precisa ser essencial.” (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 820).

³²⁷ GALVAÑ, Jorge. **The CISG and its provisions on damages**. 1998. Dissertação (Mestrado) – University of Lund, Lund, 1998. Disponível em: <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=1557681&fileId=1564402>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 21.

³²⁸ SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 820).

³²⁹ 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 mar. 2022, p. 8.

³³⁰ “O princípio geral é de que não se pode permitir que a cumulação da indenização leve à compensação excessiva do comprador”. (SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 821).

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. Limita-se, assim, a dimensão das perdas e danos ao que foi estipulado na conclusão do contrato. Nesse sentido, a previsibilidade se aplica pela parte inadimplente que previu o prejuízo na conclusão do contrato ou no caso de uma “pessoa razoável”, conforme interpretação do art. 8(2) da Convenção, poder ter previsto³³¹.

Na prática, entretanto, se torna dificultosa a prova de que uma parte previu ou poderia ter previsto o dano, especialmente ao tratarmos sobre violação de normas de ordem ética. Por isso, a forma mais adequada é a estipulação expressa em contrato acerca do valor a título de indenização por perdas e danos. Conforme Schwenger, a determinação dessa penalidade pode “liberar o comprador da sua difícil obrigação de provar se sofreu ou não danos e, caso tenha sofrido, em que quantidade”³³².

Em relação à violação ética, a CISG não faz referência específica à indenização por danos subjetivos. Saidov argumenta que a Convenção, via de regra, não cobre prejuízos imateriais, visto que as relações comerciais se pautam, principalmente, pelo caráter econômico e físico das trocas³³³. Schlechtriem também segue esse posicionamento ao afirmar que “a indenização sem prejuízo pecuniário é um problema”, de modo que “a maioria dos comentaristas concorda que os danos não pecuniários (indenizações "imateriais") não podem ser indenizados sob a provisão da CISG”³³⁴. Uma minoria da doutrina, entretanto, compreende que será cabível indenização por danos morais no caso de haver acordo previamente estipulado nesse sentido³³⁵.

Slechtriem, no assunto, destaca que bens “eticamente contaminados” são um fenômeno crescente e que, apesar da sua importância, a busca pela “punição” dos vendedores

³³¹ 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 mar. 2022, p. 9.

³³² SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. *In*: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century**: Jan Hellner in memoriam. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 269.

³³³ SAIDOV, Djakhongir. Methods of Limiting Damages under the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 14, n. 2, p. 307-377, 2002. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1199&context=pilr>. Acesso em: 19 mar. 2022, p. 364.

³³⁴ SCHLECHTRIEM, Peter. Non-material damages – recovery under the CISG? **Pace International Law Review**, Nova York, v. 19, n. 1, p. 89-102, 2007. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/pilr/vol19/iss1/6/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 90-91.

³³⁵ 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 mar. 2022, p. 13.

desses produtos pode ser problemática:

Tapetes fabricados por crianças, flores cultivadas por funcionários em condições de trabalho com sérios riscos à saúde por conta da generosa aplicação de agrotóxicos, laranjas colhidas por imigrantes ilegais em condições equivalentes a trabalho escravo (...) É fácil concordar com essas preocupações, e é tentador buscar interpretar as cláusulas de indenização da CISG a fim de permitir reivindicações por perdas não pecuniárias, fornecendo assim uma ferramenta para "punir" os vendedores de tais produtos "eticamente contaminados" (...) No entanto, há dúvidas se a CISG é o instrumento certo para promover nossas convicções³³⁶.

A CISG, então, através do seu Parecer nº 6, buscou confirmar a visão predominante de que a indenização depende da prova de efetivos prejuízos econômicos³³⁷. Nessa linha foi o julgado do caso *Sté Calzados Magnanni v. SARL Shoes General International*³³⁸, em que a Corte francesa estipulou que tão somente o dano à reputação não garante a indenização, devendo haver a comprovação da perda econômica. Interpretação semelhante seguiu a Corte alemã ao julgar o caso envolvendo gravadores de vídeo com defeitos de desconformidade, entendendo-se que a mera alegação de danos à reputação, sem a comprovação efetiva da perda financeira, não gera obrigação de indenização: “um dano à reputação é completamente insignificante, quando não levar a uma perda de volume de negócios e, conseqüentemente, a lucros cessantes (...) o comprador não fez prova de que sua reputação supostamente danificada prejudicou suas cotas de vendas.”³³⁹.

Assim sendo, conclui-se que é possível a indenização por prejuízos causados à reputação da empresa³⁴⁰. Todavia, nesse caso, caberá ao comprador lesado indicar os danos financeiros que tal violação causou³⁴¹. Ou seja, a indenização pela desconformidade que denigre a imagem

³³⁶ SCHLECHTRIEM, Peter. Non-material damages – recovery under the CISG? **Pace International Law Review**, Nova York, v. 19, n. 1, p. 89-102, 2007. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/pilr/vol19/iss1/6/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 97-98.

³³⁷ CISG. Advisory Council. **Parecer nº 6**. Calculation of damages under CISG article 74. Estocolmo: CISG-AC, 2006. Disponível em: <https://www.cisgac.com/cisgac-opinion-no6/>. Acesso em: 06 mar. 2022.

³³⁸ FRANÇA. Cour d’appel [Court of Appeals]. **Clout Case 313**. *Sté Calzados Magnanni v. SARL Shoes General International*, 21 out. 1999. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/fra/clout_case_313_leg-1536.html. Acesso em: 03 abr. 2022.

³³⁹ ALEMANHA. Landgericht (Regional Court). Video recorders and other electrical appliances. 09 maio 2000. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-1g-aachen-1g-landgericht-district-court-german-case-citations-do-not-identify-41>. Acesso em: 03. abr. 2022.

³⁴⁰ WILSON, Simon. **Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be used to Prevent Child Labour?** 2015. LLB (LLB in Law and Legal Studies) – Faculty of Law, Victoria University of Wellington, Wellington, 2015. Disponível em: https://openaccess.wgtn.ac.nz/articles/thesis/Ethical_standards_in_international_sales_contracts_Can_the_CISG_be_used_to_prevent_child_labour_/17012126. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 45.

³⁴¹ WILSON, Simon. **Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be used to Prevent Child Labour?** 2015. LLB (LLB in Law and Legal Studies) – Faculty of Law, Victoria University of Wellington, Wellington, 2015. Disponível em: https://openaccess.wgtn.ac.nz/articles/thesis/Ethical_standards_in_international_sales_contracts_Can_the_CISG_be_used_to_prevent_child_labour_/17012126. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 44.

da empresa compradora não é restrita ao âmbito subjetivo, visto que passa necessariamente pela análise da perda econômica efetivamente envolvida³⁴².

Nessa toada, é importante a análise do nexo causal entre o prejuízo econômico e a violação ética. O comprador deverá provar que a perda econômica é decorrente do inadimplemento do vendedor. Wilson aponta, nesse sentido, o exemplo de o comprador receber e-mails de clientes questionando a violação ética da empresa ou, ainda, o caso de queda repentina do valor das ações justamente no período do inadimplemento. Nesses casos, é possível que haja a indenização pelo dano causado à reputação³⁴³.

Para quantificar a perda econômica decorrente do prejuízo à reputação, deve-se verificar a posição da empresa no mercado e sua lucratividade³⁴⁴, de forma que, quanto maior for a sua reputação internacional por incorporação de normas éticas, maior será o dano sofrido e, então, maior deverá ser a indenização³⁴⁵. Conforme exposto, deve existir a relação entre a desconformidade pela violação de princípios éticos, o dano causado à imagem da empresa e o conseqüente prejuízo financeiro percebido. Ainda, o dano deve ser previsível a um homem médio na conclusão do contrato³⁴⁶.

Conclui-se, assim, que o comprador possui inúmeras formas de incorporar padrões éticos às suas negociações, bem como poderá resolver o contrato e requerer indenização no caso de violação de padrões éticos que gere desconformidade. Viu-se, portanto, que a CISG, em certa medida, pode ser utilizada como uma ferramenta para a promoção e garantia de valores éticos no comércio internacional. Ainda que não seja seu propósito regulamentar o cumprimento de normas públicas e questões morais, a sua abordagem de conformidade pode considerar elementos éticos como requisitos de qualidade das mercadorias³⁴⁷.

³⁴² HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. **The CISG: a new textbook for students and practitioners**. Munique: Sellier European Law Publishers, 2007, p. 270.

³⁴³ WILSON, Simon. **Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be used to Prevent Child Labour?** 2015. LLB (LLB in Law and Legal Studies) – Faculty of Law, Victoria University of Wellington, Wellington, 2015. Disponível em: https://openaccess.wgtn.ac.nz/articles/thesis/Ethical_standards_in_international_sales_contracts_Can_the_CISG_be_used_to_prevent_child_labour_/17012126. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 45.

³⁴⁴ SCHWENZER, Ingeborg. Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. In: **State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference**. Haia: Eleven International Publishing, 2012. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/21206/>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 111.

³⁴⁵ CISG. Advisory Council. **Parecer nº 6**. Calculation of damages under CISG article 74. Estocolmo: CISG-AC, 2006. Disponível em: <https://www.cisgac.com/cisgac-opinion-no6/>. Acesso em: 06 mar. 2022.

³⁴⁶ GOLUBOVIC, Stefan. **Recoverability of non-material damages under the CISG**. 2013. Dissertação (Mestrado em Direito e Negócios) – Bucerius Law School, Hamburgo, 2013. Disponível em: <http://www.gbv.de/dms/buls/780159721.pdf>. Acesso em: 23 abr. 2022, p. 11.

³⁴⁷ "O debate sobre se a lei de vendas deve ser um veículo para promover padrões éticos e se os padrões mínimos devem ser implícitos em cada contrato de venda provavelmente continuará nos próximos anos." (SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. **King's Research Portal**, Londres., [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em: https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GRE

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A incorporação de padrões éticos ao comércio é uma realidade crescente. Cada vez mais, os princípios divulgados pelas empresas, o modo de produção e o impacto social gerados pelas mercadorias têm influenciado no consumo humano. Diante da relevância dada às produções sustentáveis e que defendem Direitos Humanos, o meio ambiente e direitos dos animais, surge a necessidade de uma regulamentação acerca da inserção de cláusulas éticas e dos efeitos de seu descumprimento.

Assim, verificou-se neste trabalho que, apesar de não existir uma regulamentação expressa da CISG, é possível a aplicação do instituto da conformidade nos casos envolvendo padrões éticos no comércio internacional de mercadorias. Nesse cenário, tem-se por base as três principais formas de conformidade: a conformidade por requisitos contratuais, pelo art. 35(1); a conformidade pela adequação de fins ordinários e especiais, pelo art. 35(2); e, ainda, a conformidade pela análise fática das situações, a partir da interpretação das condutas, usos e costumes pelos artigos 8 e 9 da Convenção.

Pelo estudo das decisões aplicando a CISG, foi verificado que os tribunais já têm considerado o modo de produção e elementos abstratos, mesmo que não impactem diretamente na qualidade física do produto, como um requisito de conformidade. Nesse assunto, verificou-se a importância dada pelos julgadores às estipulações explícitas das partes, através do art. 35(1), e também pela exigência de certificados que atestem os requisitos seguidos na produção da mercadoria. Nesse cenário, a exigência de certificações ganha importante espaço na verificação de características não físicas das mercadorias, visto que a comprovação da desconformidade pelo comprador se torna mais facilitada nos casos de ausência dos documentos, enquanto que a verificação da violação ética que não exige documentação se reflete mais dificultosa no contexto fático.

Nesse cenário, a incorporação dos princípios éticos aos contratos pode ocorrer: (i) pela incorporação de Códigos de Conduta próprios e documentos internacionais que busquem a aplicação de preceitos éticos; (ii) pela estipulação expressa, através de cláusulas contratuais; (iii) de forma implícita, pela análise do contexto de negociação entre as partes e suas atuações no mercado e (iv) pela aplicação de usos e costumes internacionais.

Além disso, ainda que esteja clara a definição do dever ético entre comprador e vendedor, deve-se atentar ao caso das práticas antiéticas no âmbito das cadeias de produção.

Nesse cenário, deu-se destaque para o caso Zara Brasil, ocorrido em 2011, em que foi apurada a utilização de trabalho escravo na linha de produção de uma das suas empresas fornecedoras, o que configura, claramente, descumprimento legal e ético.

Dessa forma, a aplicação de princípios éticos mínimos, tais como a vedação ao trabalho escravo e a garantia da segurança alimentar dos consumidores, podem ser considerados como requisitos de conformidade implícita, considerando que são padrões públicos internacionais reconhecidos. Ao passo que nos casos de elementos éticos mais específicos, como a produção orgânica, sustentável e *cruelty free*, que ainda não possuem uma regulamentação internacional, devem ser pactuadas entre as partes, especialmente com o requerimento de certificados de produção.

Sob a análise do instituto da resolução contratual, traçou-se a diferenciação dada pela CISG sobre inadimplemento fundamental e não fundamental. Firmou-se, então, que a desconformidade ética pode levar à violação do contrato, pois quando incorporada ao contrato representa um inadimplemento essencial, que gera dano substancial ao contratante. Uma empresa, por exemplo, que publicamente divulga sua produção sustentável deve buscar manter tais parâmetros em toda a sua produção e suas negociações contratuais, sob pena de sofrer grande abalo à sua reputação.

Salientou-se, ainda, a importância referida à indenização por perdas e danos no caso de danos à reputação do comprador. Nesse caso, as interpretações de decisões e da doutrina seguem o sentido de que é necessária a demonstração de perda econômica decorrente do dano à imagem da empresa, não bastando, por si só, a verificação do dano à reputação.

Ao longo de toda a pesquisa foram abordados casos de incorporação de valores éticos aos meios negociais e também decisões que aplicaram a CISG no sentido de destacar elementos ligados à produção dos bens. Apesar de ainda não se contar com um julgamento público de caso emblemático envolvendo a CISG e a desconformidade por violação de princípio ético, o assunto ganha muita relevância para o futuro das empresas, frente à crescente abstração das relações de consumo.

Assim, diante do exposto, conclui-se que a violação de padrões éticos pode sim ser considerada um requisito de conformidade dos bens, com a aplicação do art. 35 da CISG. Confirmou-se, ainda, que a desconformidade ética, inclusive com ocorrência nas cadeias produtivas, é capaz de acarretar o inadimplemento essencial com a incidência da resolução contratual e da obrigação de indenização por perdas e danos por prejuízos à reputação que gerarem perda financeira.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

100 COMPANIES are responsible for 71% of GHG emissions. **Sustainability for all**, Alcobendas, [s.d.]. Disponível em: https://www.activesustainability.com/climate-change/100-companies-responsible-71-ghg-emissions/?_adin=02021864894. Acesso em: 23 abr. 2022.

2017 UNITED Nations Global Compact Progress Report: Business Solutions to Sustainable Development. **United Nations Global Compact**, [s.l.], 2017. Disponível em: https://www.unglobalcompact.org/docs/publications/UN%20Impact%20Brochure_Concept-FINAL.pdf. Acesso em: 23 fev. 2022.

A EMPRESA que faz algo não sustentável terá que encerrar as atividades, diz cofundador da Tesla. **O Globo**, Rio de Janeiro, 23 set. 2020. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/tecnologia/a-empresa-que-faz-algo-nao-sustentavel-tera-que-encerrar-as-atividades-diz-cofundador-da-tesla-24654827#:~:text=Certamente%2C%20at%C3%A9%20mesmo%20pela%20defini%C3%A7%C3%A3o,fazer%20quando%20tiverem%20que%20parar>. Acesso em: 23 abr. 2022.

A ZARA tenta limpar sua imagem. **Isto É Dinheiro**, [s.l.], 30 maio 2014. Disponível em: <https://www.istoedinheiro.com.br/a-zara-tenta-limpar-a-sua-imagem/>. Acesso em: 25 fev. 2022.

AÇÕES da AMBEV focam no desenvolvimento sustentável. **Plataforma Liderança com Valores**, São Paulo, 31 maio 2021. Disponível em: <https://liderancacomvalores.com.br/acoes-da-ambev-focam-no-desenvolvimento-sustentavel/>. Acesso em: 23 abr. 2022.

ALEMANHA. Landgericht (Regional Court). **Paprika case**. 21 ago. 1995. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-lg-aachen-lg-landgericht-district-court-german-case-citations-do-not-identify-57>. Acesso em: 31 mar. 2022.

ALEMANHA. Landgericht (Regional Court). **Video recorders and other electrical appliances**. 09 maio 2000. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-lg-aachen-lg-landgericht-district-court-german-case-citations-do-not-identify-41>. Acesso em: 03. abr. 2022.

ALEMANHA. Oberlandesgericht (Court of Appeal). **8 U 46/97**. 31 mar. 1998. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_272_leg-1495.html. Acesso em: 09 mar. 2022.

ALEMANHA. Oberlandesgericht (Court of Appeal). **27 U 346/02**. 13 nov. 2002. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-100>. Acesso em: 30 mar. 2022.

ALEMANHA. Oberlandesgericht (Court of Appeal). **3 U 84/03**. 29 jan. 2004. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-195>. Acesso em: 31. mar. 2022.

ALEMANHA. Supreme Court. Bundesgerichtshof. **Case VIII ZR 51/95**. 03 apr. 1996. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_171_leg-1372.html. Acesso em: 30 mar. 2022.

ALEMANHA. Supreme Court. **Case VIII ZR 159/94**. Bundesgerichtshof. New Zealand

mussels case. 08 mar. 1995. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_123_leg-1326.html. Acesso em 23 abr. 2022.

AMAZON se torna maior compradora corporativa de energia renovável do mundo. **Pensamento Verde**, [s.l.], 04 jan. 2021. Disponível em: <https://www.pensamentoverde.com.br/sustentabilidade/amazon-se-torna-maior-compradora-corporativa-de-energia-renovavel-do-mundo/>. Acesso em: 23 abr. 2022.

ÁUSTRIA. Oberster Gerichtshof (Austrian Supreme Court). **2 Ob 191/98x (Timber case)**. 15 out. 1998. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-ogh-oberster-gerichtshof-supreme-court-austrian-case-citations-do-not-generally-68>. Acesso em: 03 mar. 2022.

AUTHENTICITY Gap: Relatório Global 2021. [s.l.]: Fleishman Hillard, 2021. Disponível em: <https://fleishmanhillard.com.br/wp-content/uploads/sites/3/2021/08/Authenticity-Gap-Report-2021.pdf>. Acesso em: 22 fev. 2022.

BABIAK, Andrew. Defining “Fundamental Breach” Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. **Temple International and Comparative Law Journal**, Filadélfia, v. 6, n. 1, p. 113-143, 1992. Disponível em: <https://unov.tind.io/record/5226>. Acesso em: 22 abr. 2022.

BADIA, Ana Lúcia Seifriz. **A entrega de mercadorias defeituosas na CISG e a quebra fundamental**: uma análise doutrinária e jurisprudencial. 2015. Monografia (Especialização em Direito Internacional) – Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Direito, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/143234>. Acesso em: 22 abr. 2022.

BALCHER, Oliver. Mars, Nestle and Hershey to face child slavery lawsuit in US. **The Guardian**, [s.l.], 12 fev. 2021. Disponível em: <https://www.theguardian.com/global-development/2021/feb/12/mars-nestle-and-hershey-to-face-landmark-child-slavery-lawsuit-in-us>. Acesso em 18 fev. 2022.

BARROS, Ana Paula S. C. Rizzo de. Definition of Fundamental Breach under CISG’s Art. 25 and Analysis of Recent Case Law. **International Law & Practice Section of the North Carolina Bar Association**, Weston, v. 26, n. 3, p. 1-35, maio 2017. Disponível em: https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/full_text.pdf. Acesso em: 22 abr. 2022.

BECKERS, Anna. **Enforcing Corporate Social Responsibility Codes**: on Global Self-Regulation and National Private Law. International Studies in the Theory of Private Law. Londres: Hart Publishing, 2015.

BENDER, Matthew. **International Sales**: The United Nations Convention for the International Sales of Goods. [s.l.]: Galston & Smit Editors, 1984.

BETTI, Emilio. Teoria geral do negócio jurídico. São Paulo: LZN Editora, 2003. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5600377/mod_resource/content/5/Interpreta%C3%A7%C3%A3o%20do%20neg%C3%B3cio%20jur%C3%ADdico.pdf. Acesso em: 04 mai. 2022.

BIANCA, Cesaro Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Dott. A. Guiffrè, 1987.

BIEGELMAN, Martin T. **Building a World-Class Compliance Program: Best Practices and Strategies for Success**. Nova Jersey: John Wiley & Sons Inc, 2008.

BIGNAMI, Renato. Trabalho escravo contemporâneo: o sweating system no contexto brasileiro como expressão do trabalho forçado. **Repórter Brasil**, São Paulo, [s.d.], [s.p.]. Disponível em: <http://reporterbrasil.org.br/agenciadenoticias/trabalhoescravo.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2022.

BONELL, Michael Joachim. Article 9. *In*: BIANCA, Cesaro Massimo; BONELL, Michael Joachim. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Dott. A. Guiffrè, 1987.

BRASIL. **Decreto n. 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. Brasília: Presidência da República, [2014]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm. Acesso em: 15 fev. 2022.

BRASIL. Tribunal Regional do Trabalho da Segunda Região. **Recurso Ordinário OOO16629120125020003** São Paulo - SP, Relator: Ricardo Artur Costa e Trigueiros, Data de Julgamento: 07/11/2017, 4a Turma, Data de Publicação: 17/11/2017. Disponível em: <https://trt-2.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/521952307/16629120125020003-sao-paulo-sp/inteiro-teor-521952317>. Acesso em 27 abr. 2022.

BRIDGE, Michael. Avoidance for fundamental breach of contract under the UN Convention on the International Sale of Goods. **International and Comparative Law Quarterly**, Cambridge, v. 59, n. 4, p. 911-940, out. 2010. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/40983610>. Acesso em: 23 abr. 2022.

BUTLER, Petra. The CISG: a secret weapon in the fight for a fairer world? **Victoria University of Wellington Legal Research Papers**, Wellington, v. 7, n. 2, p. 295-314, 2017. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2921684. Acesso em: 23 abr. 2022.

CAFAGGI, Fabrizio. Transnational governance by contract: private regulation and contractual networks in food safety. *In*: MARX, Axel; MAERTENS, Miet; SWINNEN, Johan; WOUTERS, Jan. **Private standards and global governance**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2012. Disponível em: <https://www.elgaronline.com/view/edcoll/9781849808743/9781849808743.00015.xml>. Acesso em: 23 abr. 2022.

CAMPOS, André; VAN HUIJSTEE, Mariëtte; THEUWS, Martje. **Da responsabilização moral à responsabilização jurídica?** As condições de escravidão moderna na cadeia global de suprimentos da indústria do vestuário e a necessidade de fortalecer os marcos regulatórios: o caso da Inditex-Zara no Brasil. São Paulo: Repórter Brasil e SOMO, 2015. Disponível em: <https://reporterbrasil.org.br/wp-content/uploads/2015/05/Reporter-Brasil-web-P.pdf>. Acesso em: 05 fev. 2022.

CARBON neutrality closer than you think: iFood, the largest Brazilian delivery company, has already offset all its delivery emissions in 2021. **Moss**, [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://moss.earth/ifood-moss/#:~:text=The%20partnership%20iFood%20%2B%20Moss%20has,area%20of%20125%20official%20stadiums>. Acesso em 18 fev. 2022

CISG. Advisory Council. **Parecer nº 6**. Calculation of damages under CISG article 74. Estocolmo: CISG-AC, 2006. Disponível em: <https://www.cisgac.com/cisgac-opinion-no6/>. Acesso em: 06 mar. 2022.

CISG. Advisory Council. **Parecer nº 19**. Standards and conformity of the goods under article 35 CISG. Dinamarca: CISG-AC, 2018. Disponível em: <https://www.cisgac.com/Opinion-no19-standards-and-conformity/>. Acesso em: 06 mar. 2022.

CISG. Advisory Council. **Parecer nº 13**. Inclusion of standard terms under the CISG. Pensilvânia: CISG-AC, 2013. Disponível em: <https://www.cisgac.com/cisgac-opinion-no13/>. Acesso em: 23 fev. 2022.

CISG. Advisory Council. **Parecer nº 21**. Delivery of substitute goods and repair under the CISG. Puerto Vallarta: CISG-AC, 2020. Disponível em: https://cisgac.com/file/repository/CISG_Advisory_Council_Opinion_No_21.pdf. Acesso em: 05 mar. 2022.

COELHO, Eleonora. Escopo de aplicação e exclusões (arts. 1-6 e 10). *In*: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (orgs.). **A convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias: desafios e perspectivas**. São Paulo: Atlas, 2015.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Civil: contratos**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016.

COLOMBO, Giulia. Salve Ralph: campanha luta pelo fim dos testes cosméticos em animais. **Revista Torta**, [s.l.], 14 maio 2021. Disponível em: <https://medium.com/revistatorta/save-ralph-campanha-luta-pelo-fim-dos-testes-cosm%C3%A9ticos-em-animais-65ae7d007544>. Acesso em: 23 abr. 2022.

COMPANIES that do test on animals. **PETA'S**, [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://crueltyfree.peta.org/companies-do-test/>. Acesso em: 23 abr. 2022.

CUNHA, Joana. McDonald's expande teste de hambúrguer vegano nos EUA. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 20 jan. 2022. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/colunas/painelsa/2022/01/mcdonalds-expande-teste-de-hamburguer-vegano-nos-eua.shtml>. Acesso em: 23 abr. 2022.

DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 27, n. 1, p. 163-257, 2015. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=1350&context=pilr>. Acesso em: 14 mar. 2022.

DIAS, Ana Cristina Galego. **The concept of lack of conformity: from the CISG to the proposal on online sale of goods**. 2017. Dissertação (Mestrado em Direito e Gestão) –

Faculdade de Direito, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa, 2017. Disponível em: <https://run.unl.pt/handle/10362/34290?locale=en>. Acesso em: 02 mar. 2022.

DUMBUYA, Rashid. **Corporate Responsibility to Respect Human Rights: Is the Un Guiding Principles on Business and Human Rights Up to the Task or is There a Need for a Treaty on Business and Human Rights?** 2014. LLM Paper (LLM in Petroleum Law and Policy) – University of Dundee, Escócia, 2014. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2541420. Acesso em: 23 abr. 2022.

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

EISELEN, Sieg. The Requirements for the Inclusion of Standard Terms in International Sales Contracts. **Potchefstroom Electronic Law Journal**, África do Sul, v. 14, n. 1, p. 1-31, 2011. Disponível em: <http://www.saflii.org/za/journals/PER/2011/1.html>. Acesso em: 13 mar. 2022.

END SLAVERY NOW. [**Homepage**]. Cincinnati, [s.d.]. Disponível em: <http://www.endslaverynow.org/act/buy-slave-free/slave-free-companies>. Acesso em: 23 abr. 2022.

ENDERLEIN, Fritz; MASKOW, Dietrich. **International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.** Nova York: Oceana Publications, 1992.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. District Court. **CV F 09-1424 LJO GSA.** Golden Valley Grape Juice. 21 jan 2010. Disponível em: https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/USCOURTS-caed-1_09-cv-01424/pdf/USCOURTS-caed-1_09-cv-01424-0.pdf. Acesso em: 30 mar. 2022.

ESTRELLA, Rafael. Certificado Kosher: O Que é? E Como Ele Pode Impactar a Sua Exportação? **Xport Jr**, Seropédica, 30 nov. 2020. Disponível em: <https://www.xportjr.com.br/post/certificado-kosher-o-que-%C3%A9-e-como-ele-pode-impactar-a-sua-exporta%C3%A7%C3%A3o>. Acesso em: 05 abr. 2022.

FACHIN, Luiz Edson. CISG, Código Civil e Constituição Brasileira: Paralelos Congruentes sob os Deveres de Conformidade das Mercadorias. *In*: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coords.). **A CISG e o Brasil-Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias.** São Paulo: Marcial Pons, 2015.

FARNSWORTH, E. Allan. Article 8. *In*: MASSINO, Bianca; BONELL, Michael. **Commentary on the International Sales Law.** Milão: Giuffrè, 1987.

FELEMEGAS, John (ed.). **An International Approach to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law.** Cambridge: Cambridge University Press, 2007. Disponível em: <https://opus.lib.uts.edu.au/bitstream/10453/1218/3/2006010559.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2022.

FERRARI, Franco. Fundamental Breach of contract under the UN Sales Convention: 25 Years of Article 25 CISG. **International Business Law Journal**, [s.l.], v. 389, 2005. Disponível em:

<https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/ibuslj21&div=33&id=&page>. Acesso em: 23 abr. 2022.

FLECHTNER, Harry. Buyers' Remedies in General and Buyers' Performance-Oriented Remedies. **Journal of Law and Commerce**, Pittsburgh, v. 25, 2005, p. 339-347. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1334298. Acesso em: 23 abr. 2022.

FLECHTNER, Harry. "Conformity of Goods, Third Party Claims, and Buyer's Notice of Breach under the United Nations Sales Convention ('CISG'), with Comments on the 'Mussels Case', the 'Stolen Automobile Case', and the 'Ugandan Used Shoes Case'". **Working Paper Series of University of Pittsburgh School of Law**, Pittsburgh, 2007. Disponível em: <http://law.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1065&context=pittlwns>. Acesso em: 09 mar. 2022.

FRADERA, Véra Maria Jacob de. O Conceito de Fundamental Breach constante do Art. 25 da CISG. **Revista de Arbitragem e Mediação**, São Paulo, v. 10, n. 37, p. 67-81, abr./jun. 2013.

FRANÇA. Cour d'appel [Court of Appeals]. **Clout Case 313**. Sté Calzados Magnanni v. SARL Shoes General International, 21 out. 1999. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/fra/clout_case_313_leg-1536.html. Acesso em: 03 abr. 2022.

FRANÇA. Cour d'appel [Court of Appeals]. **Clout Case 203**. Sté ISEA Industrie S.p.A./Compagnie d'Assurances Generali v. Lu S.A./ et al, 13 dez. 1995. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/fra/clout_case_203_leg-1426.html. Acesso em: 30 mar. 2022.

FRANÇA. Cour d'appel. **17/00845**. 16 fev. 2021. Disponível em: <https://www.doctrine.fr/d/CA/Caen/2021/CD67C68C93F9A5733AB32>. Acesso em: 30 mar. 2022.

FREEMAN, Jason B. Willful Blindness and Corporate Liability. **Freeman Law**, Dallas, [s.d.]. Disponível em: <https://freemanlaw.com/willful-blindness-and-corporate-liability/>. Acesso em: 05 mar. 2022.

FREE THE SLAVES. [**Homepage**]. Washington, [s.d.]. Disponível em: <https://www.freetheslaves.net/>. Acesso em: 23 abr. 2022.

FRIEDMAN, Milton. **Capitalismo e liberdade**. Rio de Janeiro: LTC, 2014.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. **World economic outlook**: a survey by the staff of the International Monetary Fund. Washington: The Fund, 1980. Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/WEOMAY/chapter1.pdf>. Acesso em: 14 fev. 2022.

GALVAÑ, Jorge. **The CISG and its provisions on damages**. 1998. Dissertação (Mestrado) – University of Lund, Lund, 1998. Disponível em: <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOID=1557681&fileOID=1564402>. Acesso em: 23 abr. 2022.

GARRO, Alejandro Miguel; ZUPPI, Alberto Luis. **Compraventa internacional de**

mercaderías: el proceso de unificación en la venta internacional de cosas muebles, naturaleza jurídica. Buenos Aires: La Rocca, 1990.

GILLETTE, Clayton P; FERRARI, Franco. Warranties and “lemons” under CISG. article 35(2)(a). **Internationales Handelsrecht**, Munique, v. 10, n. 1, p. 2-17, 2010. Disponível em: <https://www.degruyter.com/document/doi/10.1515/ihr.2010.10.1.2/html>. Acesso em: 23 abr. 2022.

GIRIT, Selin. Turkey: Zara shoppers find labour complaints inside clothes. **BBC News**, Istanbul, 15 nov. 2017. Disponível em: <https://www.bbc.com/news/world-europe-41981509>. Acesso em: 23 abr. 2022.

GLINSKI, Carola. Bridging the Gap: the legal potential of private regulation. In: DILLING, Olaf; HERBERG, Martin; WINTER, Gerd. **Responsible business: Self-Governance and Law in Transnational Economic Transactions**. Portland: Bloomsbury Collections, 2008.

GOLUBOVIC, Stefan. **Recoverability of non-material damages under the CISG**. 2013. Dissertação (Mestrado em Direito e Negócios) – Bucerius Law School, Hamburgo, 2013. Disponível em: <http://www.gbv.de/dms/buls/780159721.pdf>. Acesso em: 23 abr. 2022.

GRAFFI, Leonardo. Case Law on the Concept of Fundamental Breach in the Vienna Sales Convention. **International Business Law Journal**, [s.l.], n. 3, 2003. Disponível: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/ibuslj19&div=34&id=&page>. Acesso em: 23 abr. 2022.

GREBLER, Eduardo; RADAEL, Gisely (trads.). **Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. CISG-Brasil**, [s.l.], p. 1-28. Disponível em: https://www.cisg-brasil.net/_files/ugd/932f9c_e8387efbdcf94e138f2fd884d367779e.pdf. Acesso em: 10 fev. 2022.

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): Semelhanças e contradições**. 2015. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Direito Internacional, Ambiental e Consumidor) – Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/147968>. Acesso em: 23 abr. 2022.

HAUTALA, Henriina. **Decreasing work caused by supplier related non-conformities: Case KONE Industrial Ltd**. 2010. Tese (Pós-Graduação em Negócios e Administração) – Laurea University of Applied Sciences, Hyvinkää, 2010. Disponível em: https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/16812/Thesis_Henriina_Hautala.pdf?sequence=1. Acesso em: 09 mar. 2022.

HENSCHERL, René Franz. 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**, Aalborg, n. 1, p. 1-21, 2004. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3064/2590>. Acesso em: 02 mar. 2022.

HOLANDA. Gerechtshof (Appellate Court). **Case number 99/474**. Rynpoort Trading &

Transport NV *et al.* v. Meneba Meel Wormerveer B.V. *et al.* 24. abr. 2003. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/netherlands-april-24-2003-gerechtshof-appellate-court-rynpoot-trading-transport-nv-et-al>. Acesso em: 28 mar. 2022.

HONNOLD, John O.; FLECHTNER, Harry M. **Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention**. 4. ed. Nova York: Wolters Kluwer, 2009.

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

INDITEX. **Our Group**. [s.l.], [2022]. Disponível em: http://www.inditex.com/en/who_we_are/our_group. Acesso em: 26 abr. 2022.

ISLAM, Zahidul. Applicability of the Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG). **IOSR Journal of Humanities and Social Science**, Nova York, v. 14, n. 3, p. 78-81, jul./ago. 2013. Disponível em: https://www.academia.edu/16746093/Applicability_of_the_Convention_on_Contracts_for_International_Sale_and_Goods_CISG_. Acesso em: 23 abr. 2022.

KOCH, Robert. **The Concept of Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)**. Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1998, Kluwer Law International: The Hague, 1999. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/review-convention-contracts-international-sale-goods-cisg-1998>. Acesso em: 27 abr. 2022.

KRÖLL, Stefan. Article 35. *In*: KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)**. Londres: Hart Publishing, 2011.

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

KUYVEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco Augusto. **Comentários à Convenção de Viena: Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. São Paulo: Saraiva, 2015.

L'ÓREAL is included on PETA'S "do test" list. What does that mean?. **PETA**, [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://www.peta.org/about-peta/faq/is-loreal-cruelty-free/#:~:text=L'Oreal%20has%20been%20included,be%20tested%20on%20animals%20by>. Acesso em: 23 abr. 2022.

LAURETTI, Lélío. **Governança corporativa: menos teoria, mais prática**. *In*: BRANDÃO, Carlos Eduardo Lessa; FILHO, Joaquim Rubens Fontes; MURITIBA, Sérgio Nunes (orgs.). **Governança Corporativa e Integridade Empresarial: dilemas e desafios**. São Paulo: Saint Paul Editora, 2017.

LIU, Chengwei. Effects of avoidance: perspectives from de CISG, UNIDROIT Principles and PECL and case law. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, p. 1-31, 2005. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3054/2579>. Acesso em: 14 mar. 2022.

LOOKOFSKY, Joseph. **Understanding the CISG: A compact guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Holanda: Kluwer Law International, 2008.

LOPES, Christian Sahb Batista; MORAIS, Fernando Vinícius Tavares Magalhães. Inadimplemento e suas consequências na Convenção de Viena. *In: AMARAL, Paulo Adyr Dias do; RODRIGUES, Raphael Silva (coords). CAD 20 anos: tendências contemporâneas do direito*. Belo Horizonte: Editora D'Plácido, 2017. Disponível em: https://www.cisg-brasil.net/_files/ugd/932f9c_c3813d8143ce46798846600e8a6bcc93.pdf. Acesso em: 04 mar. 2022.

LORENZ, Alexander. **Fundamental Breach Under the CISG**. Pace, 1998. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/fundamental-breach-under-cisg>. Acesso em: 27 abr. 2022.

LUCAS, Machado Laís. Códigos de Condutas Empresariais: Um Ensaio de Qualificação Jurídica. *In: CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI, 18.*, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo: CONPEDI, 2009, p. 4008-4039.

MALEY, Christian. The Limits to the Conformity of the Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). **International Trade and Business Law Review**, Londres, n. 12, 2009.

MAMIC, Ivanka. **Implementing Codes of Conduct: How Businesses Manage Social Performance in Global Supply Chains**. Londres: Greenleaf Publishing, 2004. Disponível em: https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2004/104B09_385_engl.pdf. Acesso em: 23 abr. 2022.

MARTINS-COSTA, Judith. Os princípios informadores do contrato de compra e venda internacional da Convenção de Viena de 1980. **Revista de Informação Legislativa**, Brasília, ano 32, n. 126, p. 115-128, abr./jun. 1995. Disponível em: <https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/176328/000497455.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 21 de fev. 2022.

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

MCMAHON, John P. Guide for Managers and Counsel: Applying the CISG. **Institute of International Commercial Law**, Nova York, maio 2010. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/guide-managers-and-counsel-applying-cisg>. Acesso em: 12 mar. 2018.

MITKIDIS, Katherina Peterkova. Sustainability clauses in international supply chain contracts: regulation, enforceability and effects of ethical requirements. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, 2014. Disponível em: [https://pure.au.dk/portal/da/persons/katerina-peterkova-mitkidis\(90712a44-2cba-419b-83d8-19ac27680262\)/publications/sustainability-clauses-in-international-supply-chain-contracts\(281e5e14-d8c7-4af8-9e30-6d3debdf25c0\)/export.html](https://pure.au.dk/portal/da/persons/katerina-peterkova-mitkidis(90712a44-2cba-419b-83d8-19ac27680262)/publications/sustainability-clauses-in-international-supply-chain-contracts(281e5e14-d8c7-4af8-9e30-6d3debdf25c0)/export.html). Acesso em: 23 abr. 2022.

MOURA, Bernard Potech. **A CISG e a Conformidade das Mercadorias: qualidade, quantidade e embalagem na Convenção das Nações Unidas Sobre Contratos de Compra e Venda de Mercadorias**. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2015.

NASCIMENTO, Laura Fernanda Melo. Comércio Internacional e Direitos Humanos: a CISG como ferramenta de proteção. **Diplomatize**, João Pessoa, ed. 4, v. III, 2017. Disponível em: https://www.academia.edu/44889855/Com%C3%A9rcio_Internacional_e_Direitos_Humanos_a_CISG_como_ferramenta_de_prote%C3%A7%C3%A3o. Acesso em: 25 fev. 2022.

NETO, Walacy. Mulher encontra bilhete com pedido de ajuda em encomenda de site chinês. **Jornal Opção**, [s.l.], 24 out. 2014. Disponível em: <https://www.jornalopcao.com.br/ultimas-noticias/mulher-encontra-bilhete-com-pedido-de-ajuda-em-encomenda-de-site-chines-18759/>. Acesso em: 23 abr. 2022.

NEUMAYER, Karl H.; MING, Catherine. **Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises**: commentaire. Lausanne: CEDIDAC, 1993.

NIMBALKER, Gershon; CREMEN, Claire; WRINKLE, Haley. The Truth Behind the Barcode. **The Australian Fashion Report. Baptista World Aid Australia**, North Ryde, 2013. Disponível em: <https://apo.org.au/node/35284>. Acesso em: 23 abr. 2022.

OUR participants. **United Nations Global Compact**, [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/participants>. Acesso em: 23 fev. 2022.

OVEREEM, Pauline; THEUWS, Martje. Fact sheet: forced labour. **SOMO**, Amsterdã, 01 set. 2013. Disponível em: http://www.somo.nl/publications-en/Publication_3991. Acesso em 16 mar. 2022.

OVERVIEW. **UNIDROIT**, Roma, [s.d.]. Disponível em: <https://www.unidroit.org/about-unidroit/overview/>. Acesso em 05 fev. 2022.

PANDAY, Prem Nath; PANDAY, Suruchi. The Global Supply Chain and e - SCM. **7th International Conference on “Mastering Supply Chain Intricacies for Market Leadership**, Gwalior, jan. 2016. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/287735975_Research_Review_Paper_The_Global_Supply_Chain_and_e_-_SCM. Acesso em: 26 fev. 2022.

PESSÔA, Fernando J. Breda. O Impacto da Interpretação Uniforme da CISG no Direito Brasileiro. *In*: NALIN, Paulo; STEINER, Renata C.; XAVIER, Luciana Pedrosa (orgs.). **Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. Curitiba: Juruá, 2014.

PIANOVSKI, Carlos. Instrumentos para a Preservação do Contrato na CISG: Nachfrist, Direito de Sanar Defeitos de Prestação e Outros Mecanismos. **Congresso Internacional A CISG e o Brasil**, Curitiba, mar. 2015.

POIKELA, Teija. Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods. **Nordic Journal of Commercial Law**, Aalborg, n. 1, p. 1-68, 2003. Disponível em: <https://journals.aau.dk/index.php/NJCL/article/view/3038>. Acesso em: 19 fev. 2022.

PROGRAMA RBA. **SGS**, Barueri, [s.d.]. Disponível em: <https://www.sgs.com.br/pt-br/sustainability/social-sustainability/social-responsibility-sr/rba-program>. Acesso em: 23 mar. 2022.

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**. Haia: Eleven International Publishing, 2014.

REISDORFER, Renata Carlos Steiner. Resolução do contrato e reparação de danos na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda de Mercadorias (CISG). **CISG-Brasil**, [s.l.], 2014.

RIBEIRO, Paulo Roberto. International fair trade (fair trade in international contracts and ethical standards). *In*: SCHENZER, Ingeborg. **35 years CISG and beyond**. Holanda: Eleven International Publishing, 2016.

SAIDOV, Djakhongir. Methods of Limiting Damages under the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods. **Pace International Law Review**, Nova York, v. 14, n. 2, p. 307-377, 2002. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1199&context=pilr>. Acesso em: 19 mar. 2022.

SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. **King's Research Portal**, Londres, [s.n.], p. 1-37, 2016. Disponível em: https://kclpure.kcl.ac.uk/portal/files/56063672/Standards_and_Conformity_SAIDOV_Accepted_2016_GREEN_AAM.pdf. Acesso em: 27 mar. 2022.

SALVE Ralph – a short film with Taika Waititi. [s.l.], [s.n.], 2022, 1 vídeo (3min 53s). Publicado pelo canal The Human Society of the United States. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=G393z8s8nFY>. Acesso em: 23 abr. 2022.

SAKAMOTO, Leonardo (coord.). **Pacto Nacional pela Erradicação do Trabalho Escravo**. Repórter Brasil: São Paulo, 2012. Disponível em: http://reporterbrasil.org.br/documentos/pacto_web.pdf. Acesso em: 14 mar. 2022.

SCHLECHTRIEM, Peter. Non-material damages – recovery under the CISG? **Pace International Law Review**, Nova York, v. 19, n. 1, p. 89-102, 2007. Disponível em: <https://digitalcommons.pace.edu/pilr/vol19/iss1/6/>. Acesso em: 23 abr. 2022.

SCHLECHTRIEM, Peter. The Seller's Obligations Under the United Nation Convention on Contracts for the International Sales of Goods. *In*: GALSTON, Nina M.; SMIT, Hans. **International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Nova York: Bender, 1984.

SCHLECHTRIEM, Peter; BUTLER, Petra. **UN Law on International Sales: The UN Convention on the international Sale of Goods**. Berlim: Springer, 2009.

SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.

SCHLECHTRIEM, Peter; WITZ, Claude. **Convention de Vienne sur le Contrats de Vente Internationale de Marchandises: champ d'application, formation du contrat, effets de la**

vent, droits et obligations des parties, inexécution et moyens. Paris: Dalloz, 2008.

SCHWENZER, Ingeborg. Artigo 35. *In*: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.

SCHWENZER, Ingeborg. Conformity of the Goods – Physical Features on the Wane?. *In*: **State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference**. Haia: Eleven International Publishing, 2012. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/21206/>. Acesso em: 23 abr. 2022.

SCHWENZER, Ingeborg. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford: Oxford University Press, 2017. Disponível em: https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf. Acesso em: 22 mar. 2022.

SCHWENZER, Ingeborg. Global Unification of Contract Law. **Uniform Law Review**, Oxford, v. 21, n. 1, p. 60-74, mar. 2016. Disponível em: <https://academic.oup.com/ulr/article-abstract/21/1/60/2348618>. Acesso em: 23 abr. 2022.

SCHWENZER, Ingeborg. The Right to Avoid the Contract. **Belgrade Law Review**, Belgrado, v. 60, [s.n.], p. 207-215, 2012. Disponível em: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/annabel2012&div=15&id=&page=>. Acesso em: 23 abr. 2022.

SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. *In*: ZIEGLER, Jacob; HELLNER, Jan; CRANSTON, Ross; RAMBERG, Jan. **Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoriam**. Estocolmo: Iustus Forlang, 2007. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/14628/>. Acesso em: 23 abr. 2022.

SUÍÇA. Handelsgericht (Commercial Court). **Docket n.OR.2001.00029**. 5 nov. 2002. Disponível em: https://www.uncitral.org/clout/clout/data/che/clout_case_882_leg-2630.html. Acesso em 26 de mar. de 2022.

SUÍÇA. Handelsgericht (Commercial Court). **Organic Juice Case. HG.2010.421-HGK**. 14 jun. 2012. Disponível em: <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/switzerland-handelsgericht-commercial-court-aargau-17>. Acesso em: 30 mar. 2022.

SUPPLY Chain Sustainability: a practical guide for continuous improvement. 2. ed. [s.l.]: United Nations Global Compact, 2015. Disponível em: https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/supply_chain/SupplyChainRep_spread.pdf. Acesso em 09 mar. 2022.

TENDÊNCIA cruelty free: o apoio dos consumidores à proteção animal. **Te Protejo**, Santiago, 24 nov. 2021. Disponível em: <https://ongteprotejo.org/br/articulos/tendencia-cruelty-free-o-apoio-dos-consumidores-a-protecao-animal/#:~:text=Relat%C3%B3rio%20da%20Market%20Research%20Future,mais%20respeitoso%20com%20os%20animais>. Acesso em: 23 abr. 2022.

UNCITRAL. [**Homepage**]. [s.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://uncitral.un.org/>. Acesso em 02

fev. 2022.

UNITED NATIONS. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. [s.l.]: United Nations, 1988. Disponível em: https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=IND&mtdsg_no=X-10&chapter=10&clang=_en. Acesso em: 23 abr. 2022.

VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. Article 9. *In*: KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)**. Munique: Beck/Hart, 2011.

WEINGARTNER, Frederico Bizarro. **A conformidade das mercadorias no comércio internacional: características não-físicas como balizas de conformidade na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)**. 2018. Trabalho de Conclusão de Curso – Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2018. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/231025>. Acesso em: 24 abr. 2022.

WILL, Michael. Article 25. *In*: MASSINO, Bianca; BONELL, Michael. **Commentary on the International Sales Law**. Milão: Giuffrè, 1987.

WILSON, Simon. **Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be used to Prevent Child Labour?** 2015. LLB (LLB in Law and Legal Studies) – Faculty of Law, Victoria University of Wellington, Wellington, 2015. Disponível em: https://openaccess.wgtn.ac.nz/articles/thesis/Ethical_standards_in_international_sales_contracts_Can_the_CISG_be_used_to_prevent_child_labour_/17012126. Acesso em: 23 abr. 2022.

ZARA. [**Homepage**]. [s.l.], 2022. Disponível em: <https://www.zara.com/>. Acesso em: 23 abr. 2022.

ZARONI, Bruno Marzullo. Descumprimento contratual na CISG: mecanismos à disposição das partes. *In*: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (Coords.). **A CISG e o Brasil: Convenção das nações unidas para os contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. São Paulo: Marcial Pons, 2015. Disponível em: <https://www.marcialpons.es/media/pdf/9788566722314.pdf>. Acesso em: 23 abr. 2022.

ZEIDAN, Rodrigo; MEIRELLES, Flávio; COSTA, Daniel; VINÍCIUS, Marcus; ABRANCHES, Leandro; SEIXAS, Paula. Certificação na cadeia produtiva de alimentos e as barreiras técnicas à exportação. *In*: SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Rio de Janeiro: UNIGRANRIO, 2008, p. 1-15. Disponível em: https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos08/494_494_SEGet_Final2_02_out.2008_d.pdf. Acesso em: 04. abr. 2022.

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 mar. 2022.

ZELLER, Bruno. **CISG and the unification of International Trade Law**. Londres: Routledge, 2007.

ZIEGEL, Jacob S.; SAMSON, Claude. **Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. [s.l.]: [s.ed.], 1981.

Disponível em: https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/english2_0.pdf. Acesso em: 16 mar. 2022.

ZUPPI, Alberto. Article 8. *In*: KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. **UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)**. Munique: Beck/Hart, 2011.