

## 1 INTRODUÇÃO

Tendo em vista que em 2013 o Brasil depositou o documento que ratificava sua adesão à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CVIM ou *CISG*<sup>3</sup>), em 2014 tal tratado entrou em vigor.

A *CISG* foi incorporada ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014, que, “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.” (BRASIL, 2014).

Devido ao caráter internacional da norma, diversos termos, antes inexistentes na legislação pátria, foram adotados, e entre eles, neste artigo, pontua-se o de “conformidade das mercadorias”.

Este trabalho objetiva, de forma detalhada, a analisar os requisitos expressos no art. 35 da, anteriormente, aludida regra, apresentando fundamentos para demonstrar que não se trata de um rol taxativo, e que outras características, em especial os “padrões éticos” empregados na produção da mercadoria, devem ser levados em consideração ao se aferir a conformidade desta.

Aclarada a finalidade deste trabalho, válido ressaltar que, para tanto, pretende-se recorrer não só à doutrina e jurisprudência nacionais, mas também à estrangeiras, primando para que os argumentos estejam em acordo com o intuito de uniformidade internacional almejado pela Convenção.

Nesse sentido, optou-se pela metodologia de análise e revisão de artigos, em português ou inglês, bem como documentos especializados - a exemplo, os pareceres emitidos pelo *CISG advisory council*.

## 2 CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS

O Brasil incorporou a *CISG* ao seu ordenamento jurídico em 2014, mas em 2009, por meio do Decreto nº 7.030, de 14 de dezembro, já havia promulgado, oficialmente, a Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> O acrônimo *CISG* é a abreviação proveniente da língua inglesa, e pode ser desdobrada, originalmente, como “*The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*”.

<sup>4</sup> A promulgação da Convenção de Viena sobre tratados não foi promulgada na íntegra, tendo o Brasil exercido seu direito de reserva em relação aos arts. 25 e 66.

Apesar de ainda não ter ratificado a Convenção de Viena em 1980, quando era elaborada a *CISG*, o Brasil participou de duas comissões - executiva e redatora – tendo os representantes pátrios se manifestado em diversas ocasiões ao decorrer dos debates (SOARES; GREBLER, p.195). Apesar de tal cooperação, a promulgação só veio efetivamente com o decreto nº 8327/2014.

É possível dizer, dentro do contexto da época, que dois aspectos foram fundamentais para que o Brasil incorporasse a *CISG*. Nas palavras de Thiago Luís Sombra:

De se observar que dois fatores pressionaram substancialmente a adesão brasileira à *CISG* sob a perspectiva jurídica, a saber, a circunstância de a Lei no 9.307/96 – Lei de Arbitragem – já autorizar as partes a escolher as regras aplicáveis em caso de litígio e o fato de as sociedades empresárias brasileiras estarem sujeitas às regras da *CISG*, mesmo quando o Brasil ainda não a havia ratificado, por força da aplicação do § 2º do art. 9º da Lei de Introdução às Normas – LIN e do art. 435 do Código Civil de 2002. (SOMBRA, 2015, p.260)

Aponta-se ainda, que a possibilidade de as partes escolherem as normas aplicáveis, antes com previsão expressa apenas na lei de arbitragem, já encontra previsão expressa no Código Civil brasileiro. A alcunhada “MP da liberdade econômica”, posteriormente convertida na Lei nº 13.874 de setembro de 2019, trouxe ao Código Civil o art. 421-A, que, em seu inciso I, determina que “as partes negociantes poderão estabelecer parâmetros objetivos para a interpretação das cláusulas negociais e de seus pressupostos de revisão ou de resolução” (BRASIL, 2019).

Apesar de uma adesão relativamente tardia, tendo sido o último país membro do Mercosul a assinar a Convenção<sup>5</sup>, a decisão tem se mostrado como um passo acertado no sentido de se uniformizar essa esfera do direito internacional privado.

É mister deixar claro que não se fala ainda em um direito internacional padronizado, longe disso, sendo a *CISG* apenas um instrumento nesse sentido. Em verdade, embora preze por uma aplicação homogênea, a própria norma possui uma grande dependência dos recursos propiciados pela legislação nacional, ou de codificações elaboradas por terceiros que não constituem nações<sup>6</sup>.

Entretanto, seria ingenuidade desconsiderar que um novo padrão tem se formado em torno da adesão à *CISG*, vez que ela pode ser considerada a Convenção - sobre direito privado

---

<sup>5</sup> Uruguai ratificou em 2000, Argentina em 1988 e Paraguai 2007. Curiosamente, a Venezuela é um dos países que originalmente assinou a Convenção, embora até a data de depósito deste artigo, ainda não tenha apresentado o instrumento para ratificação. Dados retirados do site oficial do *Pace Law School Institute of International Commercial Law*. <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/notables.html>> Acesso em: 24 de nov. De 2019.

<sup>6</sup> Um bom exemplo, que rotineiramente é utilizado na prática comercial, seriam os princípios de direito comercial concebidos pelo *The International Institute for the Unification of Private Law* (UNIDROIT)

– mais bem-sucedida da história, com nove (dos dez) maiores países exportadores e importadores tendo adotando-a, o que corresponde a aproximadamente 80% dos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias sendo tutelados pela CISG (SCHWENZER, 2016, p. 64).

### 3 O OBJETO DO CONTRATO

Um dos conceitos presentes na CISG, e que é objeto de análise deste artigo, é a conformidade das mercadorias.

Cabe aqui, fazer uma breve explicação sobre o porquê a norma sempre será referenciada como a Convenção original, e não o Decreto 8327/2014, que promulgou o tratado dentro do corpo jurídico brasileiro. Ocorre que o português não é uma das línguas oficiais do instrumento, e o decreto foi publicado com uma tradução da língua pátria.

As traduções nacionais já foram, inclusive, motivo de problema em casos concretos. Em 2009 a Corte de Apelações em Katowice, no litígio protagonizado por F.S.A. (Vendedor Polonês) v. A. GmbH (Comprador Austríaco), apontou um erro de tradução na redação do art. 3(1), que fundamentava um dos pedidos dos litigantes. *In casu*, o tribunal, por outras razões, acabou por afastar a aplicação da CISG, e determinou que a demanda deveria ser julgada sob a ótica do Código Civil Polonês<sup>7</sup>.

Destaca-se que, em eventual conflito sobre a redação, na legislação brasileira, deve ser observado o texto original, isso porque, conforme se extraí do preâmbulo da norma, é uma promulgação da Convenção, e não uma inovação legislativa.

Atentando-se novamente a conformidade, observa-se na legislação que é o art. 35, previsto no título “*Section II. Conformity of the goods and third-party claims*”, o responsável por determinar as condições que devem ser observadas para que a mercadoria seja declarada “conforme”.

Antes de desmembrar os requisitos de conformidade, tendo em vista a natureza acadêmica do presente artigo, é importante ressaltar o que seriam “*goods*”, termo traduzido pelo Decreto como “mercadorias”.

---

<sup>7</sup> Um resumo da demanda pode ser encontrado no site oficial da United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), responsável pela elaboração da CISG. O documento é disponibilizado através do sistema *Case Law on UNCITRAL Texts* (CLOUT), e pode ser acessado no link: <[https://www.uncitral.org/clout/clout/data/pol/clout\\_case\\_1600\\_220109.html](https://www.uncitral.org/clout/clout/data/pol/clout_case_1600_220109.html)>

Conforme elucidada a doutrina, apesar de o termo aparentemente possuir uma conotação universal, determinar se a transação será tutelada pela *CISG* pode ser uma questão que varia de acordo com o ordenamento jurídico de cada país (SCHWENZER; HACHEM; KEE, 2012, p.97). Alguns exemplos de bens que podem possuir tratamento diferente nas legislações estrangeiras seriam dinheiro (que não mais está em circulação ou estrangeiro), animais, eletricidade, gás, água, embarcações, aeronaves, bens intangíveis etc. (SCHWENZER; HACHEM; KEE, 2012, p. 99-103).

No Brasil, embora não haja um conceito exato de mercadoria, o termo aparece já na Constituição da República Federativa do Brasil de 1988<sup>8</sup>.

Em linha diversa, nos contratos de compra e venda nacionais regidos pelo Código Civil, o legislador optou por não utilizar o termo “mercadoria”, definindo no objeto do contrato como “coisa”<sup>9</sup>.

Embora a legislação pátria não apresente uma definição expressa do que seria “coisa”, ficando tal encargo sob responsabilidade da doutrina e da jurisprudência, o Código Civil português adota um caminho diverso, tendo o legislador sido bem claro quanto a conceituação. Verifica-se a redação do aludido Decreto-lei:

Artigo 202.º

(Noção)

1. Diz-se coisa tudo aquilo que pode ser objecto de relações jurídicas.
2. Consideram-se, porém, fora do comércio todas as coisas que não podem ser objecto de direitos privados, tais como as que se encontram no domínio público e as que são, por sua natureza, insusceptíveis de apropriação individual. (PORTUGAL, 1966)

Na doutrina pátria, vale destacar o posicionamento de Carlos Roberto Gonçalves, que afirma que “Coisa é o gênero do qual bem é espécie. É tudo o que existe objetivamente, com exclusão do homem” (GONÇALVES, 2018, p. 20).

Ainda que haja essa diferenciação na terminologia, é comum que países que adotam o *civil-law* utilizem um vocábulo que internamente se refere a “coisa”, mas que no contexto da *CISG* acabe se traduzindo o objeto efetivamente como “mercadoria” (SCHWENZER; HACHEM; KEE, 2012, p. 97).

---

<sup>8</sup> O termo pode ser encontrado nos seguintes artigos da Constituição Federal vigente: arts. 150, 155, 157 e 178. No Ato das Disposições Constitucionais Transitórias: arts. 35, 82, 85 e 90.

<sup>9</sup> Conforme pode ser extraído dos seguintes dispositivos do Código Civil brasileiro:

Art. 481. Pelo **contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa**, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro. (grifamos)

Art. 483. A **compra e venda pode ter por objeto coisa atual ou futura**. Neste caso, ficará sem efeito o contrato se esta não vier a existir, salvo se a intenção das partes era de concluir contrato aleatório. (grifamos)

Dentro das conceituações abordadas, para este trabalho, adotar-se-á mercadoria como qualquer objeto que pode ser comercializado sob a égide da *CISG*.<sup>10</sup>

#### 4 DA CONFORMIDADE

Delimitado o que pode ser objeto dos contratos de compra e venda regidos pela *CISG*, antes de entrar no tema específico deste artigo, é imperioso fazer algumas breves considerações quanto à conformidade das mercadorias (*conformity of the products*).

A *CISG* não traz nenhuma previsão expressa do que seria exatamente a conformidade, se limitando a apresentar alguns requisitos<sup>11</sup> que, se devidamente cumpridos, cominam no enquadramento de mercadoria conforme.

Em sua dissertação de mestrado Dias afirma que “*The conformity of the goods to the contract is assessed by comparing what is provided for (whether expressly or impliedly) and what is delivered*” (DIAS, 2018, p.31)<sup>12</sup>.

A falta de um conceito expresso, e da adoção ao termo “*conformity*”, remete à época em que a Convenção foi elaborada, bem como ao poder de adaptação que ela possui. Dias explica ainda que:

The reason for these Conventions adopting the concept of conformity of the goods was mainly due to the changes in the way goods were produced and sold. Initially, goods were produced by the seller who was aware or should be aware of the qualities and defects of the goods he produced. In recent years, the goods are produced on a large scale and the seller no longer produces the goods he sells or controls their production so he is no longer aware or able to be aware of the lack of conformity of the goods. (DIAS, 2018, p.7)<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup> O art. 2º da *CISG* dispõe um rol de objetos sobre os quais a venda não será regida pela referida Convenção. O decreto incorporou a seguinte tradução do dispositivo:

Esta Convenção não se aplicará às vendas:

- (a) de mercadorias adquiridas para uso pessoal, familiar ou doméstico, salvo se o vendedor, antes ou no momento de conclusão do contrato, não souber, nem devesse saber, que as mercadorias são adquiridas para tal uso;
- (b) em hasta pública;
- (c) em execução judicial;
- (d) de valores mobiliários, títulos de crédito e moeda;
- (e) de navios, embarcações, aerobarcos e aeronaves;
- (f) de eletricidade.

<sup>11</sup> Os requisitos são mencionados no art. 35 da Convenção, que, conforme ensina Villy de Lucca, tem forte influência dos arts. 33 e 36 da Uniform Law on the International Sale of Goods, (DE LUCCA, 2015, p.169). A referida norma é uma Convenção, elaborada pela UNIDROIT, em 1964, e também buscava uniformizar a venda de mercadorias em âmbito internacional.

<sup>12</sup> Tradução nossa: A conformidade das mercadorias com o contrato é avaliada comparando-se o que está previsto (de forma expressa ou implícita) e o que é entregue.

<sup>13</sup> Tradução nossa: A razão pela qual estas convenções adotaram o conceito de conformidade das mercadorias deuse, principalmente, devido às alterações na forma como estas eram produzidas e vendidas. Inicialmente, as mercadorias eram produzidas pelo vendedor que conhecia ou devia conhecer as qualidades e defeitos dos bens que produzia. Nos últimos anos, as mercadorias são produzidas em grande escala e o vendedor já não produz o que

Schwenzer afirma que antigamente era muito mais simples determinar se uma mercadoria era, de fato, conforme ou não, isso porque, majoritariamente, era observado apenas as características físicas do que era entregue (SCHWENZER, 2012, p.103). A aludida autora explica, entretanto, que:

Non-physical features of the goods have become more and more important in international trade. This certainly has been an enormous and probably unexpected development since the elaboration of the CISG more than thirty years ago. However, as we can see, the CISG is flexible enough to adequately deal with these new developments. On the level of defining conformity of the goods in the sense of Article 35 CISG, the criterion of fitness for the particular purpose is of utmost importance (SCHWENZER. 2012, p.112)<sup>14</sup>

Com essa mudança, a noção de conformidade foi se alterando, se tornando uma das áreas cinzentas do direito, tanto em âmbito nacional quanto internacional.

Embora exista previsão expressa de algumas condições para que a mercadoria seja conforme, o peso dos requisitos implícitos cresceu consideravelmente. Não mais um produto, ainda que entregue na qualidade, quantidade e embalagem pactuado, pode ser considerado necessariamente adequado ao uso inicialmente vislumbrado.

Observa-se, a título de exemplo, a Resolução nº 4, de 02 de dezembro de 2002, do Conselho Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (CONMETRO), que institui como uma das competências do Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO), “estabelecer as diretrizes e critérios para a atividade de avaliação da conformidade” (BRASIL - CONMETRO, 2002)<sup>15</sup>.

Outro ponto que merece destaque na aludida norma é o conceito apresentado de “avaliação de conformidade”. *In verbis*:

3.4 Avaliação da Conformidade Processo sistematizado, com regras pré-definidas, devidamente acompanhado e avaliado, de forma a propiciar adequado grau de confiança de que um produto, processo ou serviço, ou ainda um profissional, atende a requisitos pré-estabelecidos em normas ou regulamentos. (BRASIL - CONMETRO, 2002)

---

vende ou controla a sua produção, assim ele já não tem conhecimento e nem é capaz de adquiri-lo a respeito da falta de conformidade dos bens.

<sup>14</sup> Tradução nossa: As características não físicas das mercadorias tornam-se cada vez mais e mais importantes no comércio internacional. Este foi certamente um desenvolvimento enorme e – provavelmente - inesperado desde a elaboração da CISG, há mais de trinta anos. No entanto, como podemos ver, a CISG é suficientemente flexível para lidar adequadamente com estes novos desenvolvimentos. A nível de definição da conformidade das mercadorias, na acepção do artigo 35º da CISG, o critério da adequação a um fim particular é de extrema importância.

<sup>15</sup> A previsão expressa pode ser encontrada no anexo, ponto 4.2, "f", da Resolução CONMETRO Nº 4/2002

Nesse sentido, é possível perceber que na legislação pátria, analisar somente os requisitos abarcados pela *CISG* não coadunaria com o ideal de harmonização entre a Convenção e a norma interna. Como já citado, tal posicionamento não representaria também problema em relação ao caráter uniformizador previsto, vez que mesmo na doutrina estrangeira, alguns critérios implícitos, como o de adequação ao uso, já ganham força.

No Brasil, a conformidade já foi, inclusive, tema de grande polêmica, quando o INMETRO, através da portaria nº 456, de 01 de dezembro de 2010, determinou que a conformidade dos capacetes de motociclistas estaria condicionada à aplicação do selo de identificação de conformidade ao produto.<sup>16</sup>

É interessante abordar os três posicionamentos doutrinários que Ribeiro levanta sobre a possibilidade de se auferir a conformidade das mercadorias, especialmente quanto ao critério de qualidade, quando o contrato, da mesma forma que a lei, não é claro o bastante para uma interpretação unânime entre os contratantes.

Pela primeira posição, as mercadorias atenderão os padrões mínimos de qualidade, caso se comprove que são passíveis de comercialização, ou seja, que podem ser revendidas pelo comprador. Pelo segundo posicionamento, as mercadorias estarão em conformidade se restar devidamente demonstrado que possuem uma qualidade mediana. Pela última posição, por fim, afirma-se que as mercadorias, para estarem em conformidade, devem possuir qualidade razoável; ou seja, estar dentro de determinados padrões, considerando-se as peculiaridades do país do comprador e do vendedor, bem como das negociações realizadas. Existem decisões jurisprudenciais que adotam os diferentes meios de interpretação, de modo que não há uma definição jurisprudencial precisa sobre qual seria a mais adequada. (RIBEIRO, 2014, p. 32)

Conforme o próprio autor cita, não há um entendimento pacificado, podendo, em caso de conflito, o julgador adotar qualquer um dos critérios sem incorrer em prejuízo ao intuito de uniformização da Convenção.

Aponta-se, entretanto, que o terceiro posicionamento tem ganhado força, especialmente na doutrina, razão pela qual há de se falar sobre os padrões a serem seguidos em tópico próprio.

## **5 STANDARDS E O CISG-AC**

---

<sup>16</sup> Importante ressaltar que na Resolução nº 456 do INMETRO, o ato de “registro” foi conceituado como “Ato pelo qual o Inmetro, na forma e nas hipóteses previstas neste documento, autoriza, condicionado à existência do atestado de conformidade, a utilização do selo de identificação da conformidade e, no campo compulsório, a comercialização do produto” (INMETRO, 2010).

Um dos requisitos não apresentados no dispositivo 35 da CISG, mas que tem sido costumeiramente observado, são os standards, que em uma tradução livre, são os chamados “padrões”.

Os padrões podem ser observados de diferentes formas, sejam eles através de entidades públicas, como o INMETRO, que demanda a presença de certo selo em alguns produtos para que possam ser comercializados, ou por meio de certificação de entidades privadas como o selo de qualidade “ISO”<sup>17</sup>, habitualmente utilizado no Brasil por empresas como sinônimo de excelência em qualidade, ou mesmo padrões a serem seguidos na produção, aquisição de matéria prima, e outros processos.

A expectativa sobre os padrões é tão rotineira na compra e venda internacional, que o CISG Advisory Council<sup>18</sup>, em novembro de 2018, emitiu uma opinião<sup>19</sup> sobre o tema. A Associação, em seu site oficial, se descreve como:

a private initiative which aims at promoting a uniform interpretation of the CISG. It is a private initiative in the sense that its members do not represent countries or legal cultures, but they are scholars who look beyond the cooking pot for ideas and for a more profound understanding of issues relating to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 11 April 1980 (CISG). (ABOUT US)<sup>20</sup>

Embora a opinião tenha sido tardia, se comparada a outros temas, tal fato não pode ser considerado ao se analisar o peso da questão. O Conselho Consultivo apresenta aproximadamente apenas uma opinião por ano, a primeira foi emitida em 2003 e a última (nº 19) em 2018, o que demonstra claramente que apenas assuntos de grande relevância são objeto de análise.

---

<sup>17</sup> ISO é a sigla que representa a The International Organization for Standardization (Organização Internacional de Padronização), uma entidade não governamental, mas que possui mais de 150 órgãos nacionais de padronização como membros, incluindo a Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT, que também é uma das fundadoras

<sup>18</sup> Em uma entrevista publicada no site oficial, Jam Ramberg – Presidente do Conselho em 2005 – ao responder o que era o CISG-AC apresentou a seguinte introdução (tradução do autor): “É uma espécie de inovação. Normalmente você esperaria encontrar o que a lei significa e como ela deve ser interpretada e aplicada por meio de fontes mais ou menos oficiais, tais como decisões judiciais e comentários oficiais. O CISG-AC é uma iniciativa acadêmica de 2001, pela Pace University e pelo Centre for Commercial Law Studies de Queen Mary University, Londres. Foram convidados a tornar-se membros do Conselho acadêmicos de renome no domínio do direito comercial em geral e com um interesse particular na CISG. [...] A associação é bastante difundida internacionalmente. Por um lado, isso é certamente desejável; por outro, você não pode ter muitos membros, porque as deliberações se tornarão muito difíceis. Atualmente, existem onze membros do Conselho.”

<sup>19</sup> O CISG-AC emite tanto opiniões quanto declarações, o primeiro são pareceres que buscam auxiliar os tribunais e câmaras de arbitragem em uma interpretação uniforme do assunto objeto

<sup>20</sup> Tradução Livre da seção “Sobre nós” da entidade: “O CISG-AC é uma iniciativa privada que objetiva promover a uniformidade de interpretação da CISG. É uma iniciativa privada no sentido que seus membros não representam países ou culturas, mas eles são acadêmicos que buscam ideais “fora da caixa” para uma compreensão mais profunda das questões relacionados a CISG



O documento elaborado sobre a conformidade é justamente o último publicado, Opinião nº 19, intitulada “*Standards and Conformity of the Goods under Article 35 CISG*”.<sup>21</sup>

A opinião traz como conceito de padrão, a ideia de que “*a standard can be understood as a benchmark or a level of quality or attainment, with reference to which something is evaluated or the compliance with which is desirable or expected*” (CISG-AC, 2018 p.3)<sup>22</sup>.

Não tão extenso, apenas 20 páginas, o parecer caminha no sentido de que os padrões devem ser observados de modo geral, quando se aufere a conformidade das mercadorias. Faz ainda algumas ressalvas, como a de que mesmo a inobservância de um “*standard*” pode trazer prejuízos ao comprador, como a impossibilidade de entrar em determinado segmento do mercado<sup>23</sup>, ou, nos casos em que possua caráter mandatório legal, pode afetar a utilização da mercadoria (CISG-AC, 2018, p. 5).

Apresentam-se entretanto, algumas ressalvas, como a imperiosidade de se verificar todas as circunstâncias relevantes do caso concreto, especialmente quando não há nenhuma previsão contratual sobre determinado padrão (CISG-AC, 2018, p. 8), a fim de se determinar a real expectativa dos contratantes, e a situação do vendedor em relação ao conhecimento referente ao padrão esperado.

Ribeiro destaca, entretanto, que o tema é dotado de polêmica, mesmo quando os standards são matéria de ordem pública. Em suas palavras:

Um dos pontos que contém divergentes opiniões na doutrina e jurisprudência relacionadas com o tema aqui tratado tem relação com a necessidade (ou não) de o vendedor atender regras específicas do país de destino, relativas à circulação e consumo dos produtos objeto do contrato. Assim, se as mercadorias, ao chegarem ao país do comprador, revelarem-se inadequadas pelas normas ali vigentes, o vendedor deve ou não ser o responsável pelos prejuízos decorrentes da desconformidade? (RIBEIRO. 2014, p. 39)

Observa-se, porém, que o autor utiliza o termo “desconformidade” para qualificar a condição da mercadoria. Nesse sentido, é possível deduzir que ele acredita que a inobservância do padrão imposto pela lei nacional é motivo para que a mercadoria não seja declarada conforme, auferindo-se que a execução do standard é um requisito, mesmo que não expresso.

---

<sup>21</sup> Tradução nossa: Padrões e Conformidade de Mercadorias sob o artigo 35 da *CISG*

<sup>22</sup> Tradução nossa: Um padrão pode ser entendido como uma referência ou um nível de qualidade ou realização, tido como parâmetro através do qual algo é avaliado e comparado a respeito da conformidade que se desejava ou esperava

<sup>23</sup> No documento é apresentado um exemplo interessante sobre essa situação, em que as empresas membros do *Electronic Industry Citizenship Coalition* (EICC) - grupo que reúne mais de 100 empresas de grande porte – e determina que seus membros devem adquirir matéria apenas de fornecedores que sigam o código de conduta imposto

Ainda quanto ao posicionamento supracitado, convém asseverar que a desconformidade não atrai automaticamente a responsabilidade do vendedor nesses casos, o que coaduna com o entendimento do CISG-AC, que prima pela análise do caso concreto, a fim de se verificar expectativas e peculiaridades dos contratantes.<sup>24</sup>

## 6 PADRÕES ÉTICOS

Embora os padrões físicos e regulamentados sejam mais fáceis de se observar, eles não são únicos. A partir do momento em que se considera a existência de requisitos não expressos no art. 35 da CISG, especialmente a eminente necessidade de se cumprir com os padrões que determinarão a conformidade da mercadoria, faz-se forçoso examinar também, a ética envolvida em sua produção, negociação, e outras etapas inerentes à contratação.

Desse modo, as condutas praticadas pelos contratantes, ainda que não afetem as propriedades físicas de destinação da mercadoria, passam a ser analisadas sob a ótica dos *ethical standards*, que constituem um padrão de igual importância a qualquer outro.

Antes de adentrar propriamente nos padrões éticos, é forçoso pelo menos pincelar o que realmente é ética. O dicionário online Michaelis define ética como:

1 Ramo da filosofia que tem por objetivo refletir sobre a essência dos princípios, valores e problemas fundamentais da moral, tais como a finalidade e o sentido da vida humana, a natureza do bem e do mal, os fundamentos da obrigação e do dever, tendo como base as normas consideradas universalmente válidas e que norteiam o comportamento humano.

2 POR EXT Conjunto de princípios, valores e normas morais e de conduta de um indivíduo ou de grupo social ou de uma sociedade: Parece que não há mais ética na política. (MICHELIS, 2020, online)

O conceito apresentado pelo teólogo Leonardo Boff<sup>25</sup> define ética como, *ipsi litteris*, “[...] parte da filosofia. Considera concepções de fundo acerca da vida, do universo, do ser humano e de seu destino, estatui princípios e valores que orientam pessoas e sociedades.” (BOFF, 2014, P.37).

---

<sup>24</sup> Ribeiro pontua o “caso dos mexilhões neozelandeses” como uma das referências para o assunto. Neste litígio, o vendedor entregou ao comprador mexilhões que possuíam um nível de cádmio maior do que aceitável pelo órgão público de saúde do país do comprador, razão pela qual o adquirente não efetuou o pagamento. Em decisão final, o tribunal competente decidiu que a mercadoria era conforme, pois os mexilhões eram adequados ao consumo humano, e não podia se esperar que o vendedor soubesse sobre a orientação vigente no país do comprador.

<sup>25</sup> De acordo com o site “Wikipedia”, Leonardo Boff é o “pseudônimo de Genézio Darci Boff (Concórdia, 14 de dezembro de 1938), é um teólogo, escritor, filósofo e professor universitário brasileiro. Simpatizante do socialismo, Boff é expoente da teologia da libertação no Brasil e conhecido internacionalmente por sua defesa dos direitos dos pobres e excluídos.” (WIKIPEDIA, 2013, online).

Dentro desses conceitos apresentados, trataremos ética aqui como comportamentos esperados daqueles que convivem em sociedade, e que se compatibilizam com o pensamento do homem médio.

Quanto ao tratamento da ética nos negócios propriamente, é imperioso apresentar o levantamento feito por Dunfee e Donaldson, vez que refletem a dificuldade de se tratar tal tema de forma genérica.

Some componentes of the business ethics literature have no discernible foundations in ethical theory. We, and many others in the field, see this as problematic. Without a normative compass, business ethics too often reflects either a particular author's intuitive response or political bias. [...] More than once, business ethics has deserved the criticism sometimes made in common law contexts that "hard cases make bad law." (DUNFEE; DONALDSON, 1995, p. 175)<sup>26</sup>

Nesse sentido, pretende-se abordar aqui a ética na produção das mercadorias de forma objetiva, analisando principalmente o viés econômico que a prática pode apresentar, de forma que, o desrespeito ao esperado pode gerar um prejuízo e perturbar a finalidade do produto adquirido.

Quanto à incorporação de práticas éticas ao contrato, a doutrina encontra mais de um caminho, conforme pode-se observar no trecho subsequente:

*A crucial question is how those ethical values can be realized and upheld in daily commercial business transactions. In contracts governed by the CISG, ethical norms can be incorporated by several different means. Either they are expressly incorporated into the contract, or they are -- in specific cases -- incorporated as usages to which the parties have agreed or as practices which they have established between themselves pursuant to Article 9(1) CISG. (SCHWENZER, LEISINGER, 2009, online).<sup>27</sup>*

Salienta-se, entretanto, que é possível arguir que questões éticas cruciais, remetentes aos aspectos fundamentais, como a proibição de trabalho escravo, são incorporadas aos contratos automaticamente, vez que o art. 9º (2) prevê aplicação dos usos e costumes observados no comércio internacional (SCHWENZER, LEISINGER, 2009, online).

A exceção arguida por Schwenzler e Leisenger, entretanto, não é pacificada. Existe o posicionamento de que caso o produtor obedeça a sua legislação nacional, ainda que ela permita

---

<sup>26</sup> Tradução nossa: Alguns componentes da literatura sobre "ética nos negócios" não têm fundamentos discerníveis na teoria ética pura. Nós, e muitos outros no campo, vemos isso como problemático. Sem uma bússola normativa, a ética nos negócios muitas vezes reflete a resposta intuitiva de um determinado autor ou um viés político. [...] Por mais de uma vez, a ética nos negócios mereceu as críticas comumente feitas em contextos de "common law" de que "casos complicados levam a leis ruins".

<sup>27</sup> Uma questão crucial é como esses valores éticos podem ser incorporados e assegurados nas transações comerciais diárias. Nos contratos regidos pela CISG, as normas éticas podem ser incorporadas por vários meios diferentes. Ou são expressamente incorporadas no contrato, ou - em casos específicos - são incorporadas como usos que as partes acordaram ou, ainda, como práticas que estabeleceram entre si nos termos do artigo 9(1).

trabalho infantil ou escravo, a mercadoria deve ser considerada como em conformidade em eventual litígio<sup>28</sup> (RAMBERG, 2013, p. 19). O posicionamento de Ramberg, contudo, também apresenta exceções. A aludida autora explica que quando o comprador paga pelo valor emocional agregado, por exemplo, é mais fácil de se vislumbrar a inconformidade da mercadoria, devendo ser prestigiada a análise de cada caso (RAMBERG, 2013, p.19)

Hodiernamente, a ética apresentada pelas empresas não é mais algo de caráter exclusivamente interno, e traz sérias repercussões econômicas quando em conflito com a expectativa da sociedade. Após abordar o notório caso que envolveu a Nestlé USA e a Mars Chocolate North America<sup>29</sup>, Schwenger, afirma que *"It has been argued that in all of these cases it is not goods but, rather, emotions that are sold. However, it cannot be overlooked that these emotions have a very real economic value"* (SCHWENZER, 2017, p. 123).<sup>30</sup>

Curioso apontar que infortúnios desse nível não são estranhos à realidade nacional. De acordo com investigação elaborada pelo Instituto Brasileiro de Direito e Ética Empresarial (IBDEE), em "Pesquisa Acordos de Colaboração 2018", grandes empresas nacionais, pertencentes ao grupo analisado<sup>31</sup>, possuíam uma média de quatro acordos firmados com a Administração Pública nos últimos cinco anos. Embora o estudo tenha aceitado respostas múltiplas, é alarmante perceber que 33% dos aludidos pactos estão enquadrados na natureza "Corrupção e Ética / Licitações e Contratos Administrativos / Cível" (IBDEE, 2018).

Além do eminente dano à reputação, a ética levantada pela empresa pode ser até mesmo um fator chave para fixar sua precificação, de forma que um escândalo poderia até mesmo interferir na disposição dos consumidores em adquirir a mercadoria. Uma pesquisa

---

<sup>28</sup> Interessante apresentar o artigo de John Douglas Bishop sobre a limitação que as empresas possuem em fazer respeitar os direitos humanos. De acordo com o autor, o dever de assegurar que os direitos humanos estão sendo observados depende de quais direitos foram concedidos àquela empresa em particular. Não se fala, entretanto, em um desrespeito deliberado, apenas que não se pode confundir o dever do Estado de assegurar os direitos, e a necessidade de que as empresas apenas respeitem as iniciativas/leis com este intuito. O autor conclui, em suma, que *"... corporate human rights obligations are limited by limits on the rights corporations would need to have in order to fulfil the obligation."* (BISHOP, 2012, p.141-142) [Tradução nossa: As obrigações corporativas sobre direitos humanos são limitadas pelos limites impostos pelos direitos que uma empresa necessitaria em ordem para cumprir com tal obrigação]. Texto disponível em: [www.jstor.org/stable/23223701](http://www.jstor.org/stable/23223701).

<sup>29</sup> As empresas foram acusadas, em ação civil pública nos Estados Unidos, de utilizar grãos de cacau comercializados com uma terceira empresa que se valia de trabalho infantil.

<sup>30</sup> Tradução nossa: Tem se argumentado que nesses casos não se vende mercadorias, mas sim emoções. Entretanto, não se pode ignorar que estas emoções possuem um verdadeiro impacto econômico.

<sup>31</sup> A pesquisa foi realizada inicialmente com 40 (quarenta) empresas, sendo que 28 destas possuíam uma receita superior à 100 (cem) milhões de reais. Os ramos de atuação, presença de capital estrangeiro, modelo de organização societário são variados. Deste grupo inicial, 30% (trinta por cento) declararam que já precisaram firmar um acordo de colaboração

realizada pela Nielsen N.V.<sup>32 33</sup>, em 2014, revelou que 55% dos consumidores entrevistados estão dispostos a pagar mais por mercadorias de empresas envolvidas com o meio ambiente e filantropia social (NIELSEN, 2014). Tendo em vista que essa porcentagem subiu em 10 pontos a contar de 2011, é plausível deduzir que é uma tendência crescente. Importante, ainda, a fim de robustecer o fator econômico em questão, que o estudo revelou que 51% dos consumidores dispostos a pagar a mais, são integrantes da geração millenials, ou seja, à época possuíam entre 21 e 34 anos. No Brasil, os dados apresentados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística IBGE, deste mesmo ano, indicavam que a população economicamente ativa entre 20 e 39 anos, correspondiam a 29,52% da população total brasileira<sup>34</sup>, uma parcela considerável do mercado.

Em artigo próprio, Ramberg levanta a possibilidade de não conformidade emocional das mercadorias, exemplificando que ao se comprar determinada marca como Nike ou Apple, o valor não está apenas na mercadoria (RAMBERG, 2013, p.9). Quanto a este ponto, a autora alega, dentre outros argumentos, que é um ponto controverso, mas que acredita que tais emoções se aproximariam mais de uma venda de serviços, o que acabaria por afastar a aplicação da CISG (RAMBERG, 2013, p.10).

A importância da ética nos contratos, entretanto, nem sempre recebeu a devida atenção. Na década de 70, o renomado economista Milton Friedman<sup>35</sup>, vencedor do prêmio Nobel em economia, defendia que o principal objetivo de uma empresa era, simplesmente, gerar lucros, sendo sua responsabilidade apenas com seus sócios.

Friedman chega a concluir que *"there is one and only one social responsibility of business--to use its resources and engage in activities designed to increase its profits so long as it stays within the rules of the game ..."*<sup>36</sup> (FRIEDMAN, 1970, p. 6).<sup>37</sup>

---

<sup>32</sup> A companhia é uma multinacional, com receita anual superior a 5 bilhões de dólares, especializada em coleta e análise de informações. Teve grande atuação no Brasil entre 1998 e 2015, quando atuou em joint venture com o grupo IBOPE

<sup>33</sup> A pesquisa foi realizada online, e, embora os números exatos de correspondentes entrevistados não tenham sido divulgados, abrangeu pelo menos 60 países.

<sup>34</sup> O instituto revelou, ainda, que a população economicamente ativa em 2014 correspondia a um total de 60,96% do total. Pesquisa disponível em: <https://seriesestatisticas.ibge.gov.br/series.aspx?no=7&op=0&vcodigo=PD292&t=grupos-idade>

<sup>35</sup> A famosa frase "the business of business is business" (tradução do autor: o negócio dos negócios é o negócio) é atribuída ao economista. A filosofia de Friedman chegou a ser publicada no "The New York Times Magazine", no artigo, escrito pelo próprio economista, "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits" (A Responsabilidade Social do Negócio É Aumentar Seus Lucros).

<sup>36</sup> Tradução nossa: existe uma única responsabilidade social dos negócios - usar seus recursos e participar de atividades destinadas a incrementar seus lucros, desde que permaneça dentro das regras do jogo ... "

<sup>37</sup> A reportagem "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits" ganhou diversas tiragens, de forma que as páginas aqui citadas se referem a versão disponível em: <http://umich.edu/~thecore/doc/Friedman.pdf>

A separação entre os interesses empresariais e as responsabilidades sociais, defendida por Friedman, posteriormente acompanhado por Baumol e Blackman, era tamanha, que ao se considerar que os administradores da pessoa jurídica não eram eleitos pelo povo, o simples fato de que uma corporação se envolvesse com uma causa social poderia ser visto até mesmo como um risco para a democracia. (SCHERER; PALAZZO; MATTEN, 2009, p. 329-330)

Ao analisar a filosofia do aludido economista, Nilson e Robison asseveram que a busca estritamente pelo lucro, ignorando responsabilidades sociais, não é mais possível, pois o mercado evoluiu (NILSON, ROBISON, 2018, p.79-80). Chegando a afirmar que:

*It seems as if the business of business is more than just business: socially responsible businesses, which pursue hybrid goals of social good and financial gain, are commonplace. Today it is standard to see for-profit businesses pursuing double-bottom-line objectives.* (NILSON, ROBISON, 2018, p.80)<sup>38</sup>

Nesse sentido, é possível perceber que tanto pesquisas com um viés empírico, quanto artigos doutrinários que abarcam uma perspectiva pelo lado teórico, caminham na mesma direção, qual seja, a importância da observância de padrões éticos no ramo empresarial. Isso porque a associação da imagem da empresa com um contratante que ignora a ética, gera não apenas uma repercussão midiática negativa, mas também afeta os lucros.

No direito brasileiro é importante demonstrar que a boa-fé pode ser utilizada como um outro método para se aferir a não conformidade da mercadoria dentro da inobservância dos padrões éticos.

Na legislação pátria, o direito privado é embasado primordialmente na autonomia privada e na confiança (CHAVES; ROSENVALD, 2019, p.187). Confiança esta, que é estabelecida entre os contratantes e gera uma expectativa em relação à conduta da outra parte.

Um dos pináculos do nosso Código Civil é o princípio da Boa-fé, que encontra até mesmo previsão expressa no art. 422<sup>39</sup>.

É importante apontar que *“Although the principle of good Faith and fair dealing is recognized in all legal systems, they differ as how prominently and extensively this principle influences the construction and interpretation of contractual rights and duties”*<sup>40</sup> (SCHWENZER; HACHEM; KEE, 2012, p. 278). Entretanto, sendo a proposta do texto

---

<sup>38</sup> Tradução nossa: Parece que o negócio dos negócios é mais do que apenas negócios: negócios socialmente responsáveis, que buscam objetivos híbridos de bem social e ganho financeiro, são comuns. Hoje em dia é normal ver empresas com fins lucrativos perseguindo objetivos duplos.

<sup>39</sup> Art. 422. Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, **os princípios de probidade e boa-fé** (BRASIL, 2002). (grifamos).

<sup>40</sup> Tradução nossa: “Embora o princípio da boa-fé e do comércio justo seja reconhecido em todos os sistemas jurídicos, eles (países adotantes do *common law* e *civil law*) diferem quanto à importância e extensão deste princípio na construção e interpretação dos direitos e deveres contratuais

envolver a legislação brasileira, e inexistindo um conceito firmado sobre o que é “boa-fé no comércio internacional”<sup>41</sup>, impõe-se a noção já abraçada pelo ordenamento.

Na definição da doutrina, a boa-fé abarca:

[...] um modelo de eticização de conduta social, um verdadeiro standard jurídico ou regra de comportamento, caracterizado por uma atuação de acordo com determinados padrões sociais de lisura, honestidade e correção, de modo a não frustrar a legítima confiança da outra parte. (CHAVES DE FARIAS; ROSENVALD, 2019, p. 184).

Dessa forma, encontra amparo o standard ético não apenas na doutrina estrangeira, mas também dentro dos parâmetros já estabelecidos pelo corpo normativo nacional.

## **7 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A CISG foi criada de uma forma propositalmente genérica, para que dependesse de outras legislações para alcançar uma eficiência completa. O fator que a faz tão flexível foi cautelosamente pensado para que a norma não se tornasse ultrapassada. Talvez, nesse ponto, seja possível, ainda, afirmar que tal característica é também um mecanismo para que a norma não vá de encontro com a diretriz nacional.

Diante do contexto atual, em que é esperado uma certa responsabilidade social das empresas, o respeito à ética sempre será um requisito implícito. A doutrina de Friedman, que preza pelo lucro, não encontra mais espaço no pensamento do consumidor médio.

O mercado evoluiu através de uma nova geração de compradores, de uma forma que os consumidores valoram os produtos não só pela qualidade. Se envolver em uma negociação mal vista pelos olhos do público pode causar um dano maior do que qualquer potencial lucro.

Nesse diapasão, acertada a doutrina que caminha no sentido de que a CISG deve estar em acordo com a realidade empresarial - vez que a interpretação da norma permite - valorando os padrões éticos em qualquer conduta adotada pelos contratantes.

Tal interpretação pode, também, ser vista como uma extensão da boa-fé prevista no ordenamento brasileiro, de forma que, os tribunais pátrios, ao analisarem os casos de litígio, podem fundamentar tal questão não só na literatura estrangeira, mas também nos princípios nacionais.

---

<sup>41</sup> Artigo 7 (1) Na interpretação desta Convenção ter-se-ão em conta seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade de sua aplicação, bem como de assegurar o respeito à boa fé no comércio internacional. (BRASIL, 2014) (Dispositivo retirado do Decreto nº 8.327/2014).

Aos olhos do direito contratual internacional, foi-se o tempo em que ser ético era uma cordialidade, hodiernamente, é um dever, com consequências jurídicas que atingem diretamente o instrumento pactuado.

## **REFERÊNCIAS:**

BISHOP, John Douglas. “The Limits of Corporate Human Rights Obligations and the Rights of For-Profit Corporations.” *Business Ethics Quarterly*, v. 22, n<sup>o</sup>1, 2012, p. 119-144. Disponível em: [www.jstor.org/stable/2322370](http://www.jstor.org/stable/2322370) > Acesso em: 20 de jul. de 2020

BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF: Senado, 1988.

BRASIL. Decreto n<sup>o</sup> 8.327, de 16 de outubro de 2014. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 17 de outubro de 2014. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/CCIVIL\\_03/\\_Ato2011-2014/2014/Decreto/D8327.htm](http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/_Ato2011-2014/2014/Decreto/D8327.htm)>. Acesso em: 20 de jul. de 2020

BRASIL. Decreto n<sup>o</sup> 7.030, de 14 de dezembro de 2009. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 15 de dezembro de 2009. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2009/decreto/d7030.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/decreto/d7030.htm)> Acesso em: 20 de jul. de 2020

BRASIL. Lei n. 10.406, 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm)> Acesso em: 20 de jul. de 2020

BRASIL. Lei n<sup>o</sup> 13.874 de 20 de setembro de 2019. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 20 de setembro de 2019. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm)> Acesso em: 20 de jul. de 2020

BRASIL. Portaria n<sup>o</sup> 456, de 01 de dezembro de 2010, do INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, NORMALIZAÇÃO E QUALIDADE INDUSTRIAL-INMETRO. Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/legislacao/rtac/pdf/RTAC001634.pdf>> Acesso em: 20 de jul. de 2020.

BRASIL. Resolução n<sup>o</sup> 4, de 2 de dezembro de 2002, do CONSELHO NACIONAL DE METROLOGIA, NORMALIZAÇÃO E QUALIDADE INDUSTRIAL. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 4 de dezembro de 2002, p. 100. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/diarios/764919/pg-100-secao-1-diario-oficial-da-uniao-dou-de-04-12-2002?ref=serp>> Acesso em: 20 de jul. de 2020

BOFF, Leonardo. *Ética e Moral: A busca dos fundamentos*. 2<sup>a</sup>ed, Ed: Vorazes, Petrópolis, 2004.



CISG-AC, Opinion No. 19, Standards and Conformity of the Goods under Article 35 CISG, Rapporteur: Professor Djakhongir Saidov, King's College London, United Kingdom. Adopted by the CISG Advisory Council following its 25th meeting, in Aalborg Denmark, on 25 November 2018. Disponível em [https://www.cisgac.com/file/repository/CISG\\_Advisory\\_Council\\_Opinion\\_No\\_19b.pdf](https://www.cisgac.com/file/repository/CISG_Advisory_Council_Opinion_No_19b.pdf)> Acesso em: 20 de jul. de 2020.

INSTITUTO BRASILEIRO DE DIREITO E ÉTICA EMPRESARIAL. Pesquisa Acordos de Colaboração 2018. Disponível em: [http://ibdee.org.br/wp-content/uploads/2018/05/Resultados\\_Pesquisa\\_Acordos\\_de\\_Colaborac%CC%A7a%CC%83o\\_2018\\_IBDEE\\_e\\_Deloitte.pdf](http://ibdee.org.br/wp-content/uploads/2018/05/Resultados_Pesquisa_Acordos_de_Colaborac%CC%A7a%CC%83o_2018_IBDEE_e_Deloitte.pdf)> Acesso em: 20 de jul. de 2020.

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 (PT).

DUNFEE, Thomas W.; DONALDSON, Thomas. Contractarian Business Ethics: Current Status and Next Steps. *Business Ethics Quarterly, Social Contracts and Business Ethics*, Vol. 5, No. 2, 1995, p.173-186. Disponível em: [www.jstor.org/stable/3857352](http://www.jstor.org/stable/3857352)> Acesso em: 20 de jul. de 2020.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. Curso de Direito Civil: Contratos, Teoria Geral e Contratos em Espécie. 9ªed, Salvador, Ed: JusPODIVM, 2019.

FRIEDMAN, Milton. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *The New York Times Magazine*, 13 de setembro, 1970. Disponível em: <http://umich.edu/~thecore/doc/Friedman.pdf> > Acesso em: 20 de jul. de 2020.

GONÇALVES, Carlos Roberto. Direito Civil Brasileiro, Volume 5: Direito das Coisas. 13. Ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

MICHAELIS. Moderno Dicionário da Língua Portuguesa. *Online*. Disponível em: <https://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/>> Acesso em: 20 de jul. de 2020.

NIELSEN COMPANY, DOING WELL BY DOING GOOD. Disponível em: <https://www.nielsen.com/us/en/insights/report/2014/doing-well-by-doing-good/#> > Acesso em: 20 de jul. de 2020.

NILSON, Andreas; ROBINSON, David. What is the business of business? Disponível em: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdfplus/10.1086/694408> > Acesso em: 20 de jul. de 2020.

PORTUGAL, Decreto-Lei n.º 47344/66. Código Civil Português. Instaurado em 25 de novembro de 1966. Disponível em: [http://www.pgdlisboa.pt/leis/lei\\_mostra\\_articulado.php?nid=775&tabela=leis&so\\_miolo=](http://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=775&tabela=leis&so_miolo=) Acesso em: 20 de jul. de 2020.

RAMBERG, Christina. Emotional Non-Conformity in the International Sale of Goods, Particularly in Relation to CSR-Policies and Codes of Conduct. Disponível em: <http://www.christinaramberg.se/Download/f4d6cb10-967b-4b57-8eae-ecda6b7918fe>> > Acesso em: 20 de jul. de 2020.

RIBEIRO, Júlio Cesar de Lima. A obrigação do vendedor de entrega das mercadorias em conformidade nos contratos de compra e venda internacional (art. 35 da CISG). Perspectivas da aplicação da convenção de Viena de 1980 pelos operadores do direito brasileiro. 1. ed. Coimbra: Instituto Jurídico da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, v.1, 2014.

SCHERER, Andreas Georg, et al. "Introduction to the Special Issue: Globalization as a Challenge for Business Responsibilities." *Business Ethics Quarterly*, vol. 19, no. 3, 2009, p. 327–347. Disponível em: [www.jstor.org/stable/27673282](http://www.jstor.org/stable/27673282) > Acesso em: 20 de jul. de 2020.

SCHWENZER, Ingeborg. *Global Unification of Contract Law*. *Uniform Law Review*. Oxford University Press on behalf of UNIDROIT. V. 21, 2016, p. 60-74.

SCHWENZER, Ingeborg. Ethical standards in CISG contracts. *Uniform Law Review*. V. 22, 2017, p. 122-131.

SCHWENZER, Ingeborg. Conformity of the Goods - Physical Features on the Wane? State of Play :14 April 2011, Vienna, conference in honour of Peter Schlechtriem 1933-2007: the 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference. The Hague, pp. 103-112. Disponível em: <https://edoc.unibas.ch/21206/>> Acesso em: 20 de jul. de 2020.

SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Pascal; KEE, Christopher. *Global Sales and Contract Law*. New York: Oxford University Press Inc. 2012.

SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical Values and International Sales Contracts. Disponível em: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-leisinger.html>> Acesso em: 20 de jul. de 2020.

SOARES, Pedro Silveira Campos; GREBLER, Eduardo. O PROCESSO DE ADESÃO DO BRASIL À CISG. In: MOSER, Luiz Gustavo Meira; PIGNATTA, Francisco Augusto (coord.). *Comentários à Convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias (CISG)*. São Paulo: Atlas, 2015, p, 195-204.

SOMBRA, Thiago Luís. INTERPRETAÇÃO DA CONDUTA DAS PARTES, USOS E COSTUMES (ARTS. 8º E 9º). In: VENOSA, Sílvio de Salvo; GAGLIARDI, Rafael Villar; TERASHIMA, Eduardo Ono (coord.). *A Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias: Desafios e perspectivas*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 258-267

SOUZA, Anderson Luiz. ESTRATÉGIAS ORGANIZACIONAIS PARA RECUPERAR A LEGITIMIDADE: ameaças em tempos de escândalos. *Pensamento & Realidade*. V. 32, n.2, 2017, p. 53-70. Disponível em: <https://ken.pucsp.br/pensamentorealidade/article/view/31975> > Acesso em: 20 de jul. de 2020.

UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. New York: 2010. This publication has not been formally edited. Disponível em: <<https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/v1056997-cisg-e-book.pdf>> Acesso: 20 de jul. de 2020.