

## **A conformidade das mercadorias no comércio internacional e a convergência dos códigos de conduta como ferramenta de compliance na aplicação do artigo 35 da CISG**

### **The conformity of goods in international trade and the convergence of codes of conduct as a compliance tool in the application of art. 35 of the CISG**

DOI:10.34117/bjdv8n4-504

Recebimento dos originais: 21/02/2022

Aceitação para publicação: 31/03/2022

#### **Carlos Henrique Silva Bastos**

Bacharelado em Direito pela Universidade Federal do Amazonas

Instituição: Universidade Federal do Amazonas (UFAM)

Endereço: Rua Gurupi, Beco São José número 2b, bairro Redenção, Manaus/Amazonas

E-mail: carlos92217971@gmail.com

#### **Adriano Fernandes Ferreira**

Pós-doutor em Direito pela Universidade de Santiago de Compostela, na Espanha

Instituição: Universidade de Santiago de Compostela, na Espanha

Doutor em Ciências Jurídicas pela Universidade Castilha la Mancha, na Espanha

E-mail: adrianoferreira@ufam.edu.br

#### **RESUMO**

O presente trabalho tem o intuito de verificar o conceito e os requisitos para abrangência da conformidade das mercadorias estabelecida no artigo 35 da Convenção das Nações Unidas Sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – CISG que, diante do fenômeno da globalização, incorporou novas exigências por intermédio de Códigos de Conduta que refletiam a aplicação do *Compliance*.

**Palavras-chave:** conformidade, ciscg, globalização, mercadorias, códigos de conduta, *compliance*.

#### **ABSTRACT**

The present paper aims to verify the concept and requirements for the scope of the conformity of goods established in article 35 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – CISG which, in the face of globalization, incorporated new requirements through Codes of Conduct that reflected the application of Compliance.

**Keywords:** conformity, ciscg, glabalization, goods, codes of conduct, *compliance*.

## 1 INTRODUÇÃO

O comércio internacional de mercadorias existe desde os primórdios da civilização, porém é no início do século XX, com o avanço das tecnologias e relações globais, que podemos visualizar uma relação internacional de comerciantes tratando de todos os tipos de mercadorias, e da compra e venda para todos os lugares.

Assim, ideais de regulamentação para tais relações foram surgindo mediante organizações compostas por entidades e grandes personalidade de influência de várias nações, resultando, conjuntamente com fatores do pós 2º guerra mundial, na Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias – CISG, em 1980.

Naquela década, a globalização já era realidade para as grandes potências, mas também já começava a aparecer como cenário econômico e político nos países considerados em desenvolvimento, os quais vinham se mostrando como importantes exportadores de *commodities* e integrantes da nova ordem social-econômica que se instaurava.

O intuito da criação da CISG era simples, e se pautava no principal objetivo de uniformizar as relações comerciais internacionais mediante um regulamento que respeitasse a igualdade e promovesse vantagens mútuas para todas as partes, facilitando o comércio e aproximando cada vez mais as nações, entretanto, sua abrangência foi além e, apesar de não ter ocorrido de forma repentina, acabou construindo um modelo de conformidade padrão das mercadorias.

Tal conformidade não iniciou como a ideia de um modelo a ser seguido, mas de um conceito a ser partilhado que estabelecesse um mínimo de garantias entre as partes, o que, considerando a globalização e as exigências dos consumidores cada vez mais presentes no consumo, levou ao surgimento de modelos de contrato e, posteriormente, a criação de códigos com *standarts* específicos para cumprimento do contrato.

Esse códigos, conhecidos pelo termo *Compliance*, passaram a compreender todas as relações contratuais que uma empresa poderia ter, com um conceito atrelado a governança corporativa, gestão de risco, responsabilidade social, transparência e integridade, dentre outros, tornando a análise do cumprimento das obrigações muito mais complexa.

Dessa forma, o comércio internacional de mercadorias, antes totalmente não regulado, agora passou a ter normas, regulamentos e códigos exigidos pelos próprios

integrantes da relação comercial, o que, na prática, significa responsabilizar toda a cadeia de produção e manter uma conduta “limpa” da empresa frente à imagem social.

Portanto, o presente trabalho passa a analisar a Convenção que deu origem a nova ordem econômica-comercial internacional estabelecida, o surgimento do termo e aplicação do *Compliance* e seus impactos nas relações internacionais e na sociedade como um todo, considerando, para tanto, a conformidade que se estabeleceu como *standarts* para cumprimento dos contratos.

## 2 DESENVOLVIMENTO

### 2.1 A ORIGEM DA CISG E SUA CONSOLIDAÇÃO NO CONTEXTO DAS RELAÇÕES MERCANTIS GLOBALIZADAS.

A Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda internacional de Mercadorias surgiu em 1980 após a criação de um grupo de trabalho organizado pela Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional – UNCITRAL, levando a cabo o objetivo principal de fomentar as práticas comerciais internacionais a partir de regras uniformes que afastariam as inseguranças por meio de soluções justas e inovadoras.<sup>1</sup>

Entretanto, a elaboração da Convenção começou a ser idealizada ainda no final da década de 1920, sob a égide de diversas instituições que atuavam na área do direito comparado e começavam a especular sobre o estreitamento dos laços entre nações formados a partir do comércio, como o Instituto Internacional para Unificação do Direito Internacional Privado – UNIDROIT<sup>2</sup>, mas tais ideias só passaram a tomar uma forma mais consistente em 1951, após a ocorrência da guerra e o advento do surgimento de organizações internacionais a nível global, inclusive da Organização das Nações Unidas – ONU, com a convocação da Conferência de Haia que criou, para tanto, uma Comissão de Vendas – “*Sales Commission*”<sup>3</sup>.

A Comissão aprovou o texto dando origem a duas Convenções: A *Convention on a Uniform Law of International Sales – ULIS*, sigla em inglês e a *Convention on a*

---

<sup>1</sup> DOLGANOVA, Iulia; LORENZEN, Marcelo Boff. O Brasil e a Adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda internacional de Mercadorias. Revista Fórum CESA. Ano 4, n.o 10, jan./mar. 2009, p. 46-61. Disponível em: <http://www.cisg-brasil.net/doc/idolganova1.pdf>, Acesso em: 08 mar. 2022.

<sup>2</sup> BONELL, Michael Joachim, introduction to the Convention, Bianca-Bonell Commentary on the international Sales Law, Giuffrè: Milan (1987) 1-20. Reproduced with permission of Dott. A Giuffrè Editore, S.p.A. Disponível em: <http://www.cisg.law.peace.edu/cisg/biblio/bonell-bbintro.html>, Acesso em 08 mar. 2022.

<sup>3</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. The CiSG: a new textbook for students and practitioners. Alemanha e Inglaterra: Sellier European Law Publishers, 2007. p. 2.

*Uniform Law on the Formation for the International Sale of Goods – ULFC*, na sigla em inglês, ambas promulgadas em 1972, possuindo características de sentidos jurídicos unilaterais que a contemplavam somente as nações organizadoras dos documentos e ainda excluía qualquer participação das nações em desenvolvimento, tornando-os obsoletos com uma baixa ratificação de apenas 09 países, dentre os quais não se encontravam potências de influência significativa perante o mercado internacional, como Estados Unidos e França<sup>4</sup>.

A partir deste contexto, visando a busca por uma maior aceitação e aplicação no âmbito do comércio internacional, a ONU instituiu em 1966 a Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional – UNCITRAL, sigla em inglês, na qual regeu-se um grupo de trabalho com o intuito de modificar os textos de uma forma mais abrangente a nível mundial, submetendo minuta, conhecida como *New York Draft*, em 1978, possuindo regras amplificadas de compra e venda, como regras de formação do contrato<sup>5</sup>.

Então, em 1980, na Conferência de Viena, a UNCITRAL apresentou o texto da *Convention For International Sale of Goods - CISG*, tendo uma grande aceitação dos Estados por aderir a modelos que garantiam o respeito a diversidade presente no direito comparado e suas diferentes tradições jurídicas, ou seja, fugindo dos modelos prontos instituídos nas Convenções anteriores<sup>6</sup>.

Como principais características, levando-se em conta a natureza de Convenção, a CISG optou por deixar lacunas que viriam a ser preenchidas pelos colaboradores do direito internacional, inclusive no que diz respeito as definições básicas dos termos centrais, insinuando, de início, uma adequação a termos mais convenientes para cada estado ratificante, apenas balizando as relações mercantis mediante a positivação de

---

<sup>4</sup> Ibidem. p. 3.

<sup>5</sup> BONELL, Michael Joachim, Introduction to the Convention, Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Giuffrè: Milan (1987) 1-20. Reproduced with permission of Dott. A Giuffrè Editore, S.p.A. Disponível em: < <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bonell-bbintro.html>>, Acesso em 08 mar. 2022.

<sup>6</sup> FRADERA, Véra Maria Jacob de. A saga da uniformização da compra e venda internacional: da lex mercatoria à Convenção de Viena de 1980. In: FRADERA, Véra Maria Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (Org.). A compra e venda internacional de mercadorias: estudos sobre a Convenção de Viena de 1980. São Paulo: Atlas, 2011. p. 1-21.

determinações gerais para fundamentação dos contratos, com a garantia dos princípios norteadores para formação do instrumento formal contratual<sup>7</sup>.

No sentido prático, as mercadorias passariam a ser adquiridas com uma finalidade específica que corresponderem ao mais básico das pactuações, ou seja, somente passariam a frustrar os dispositivos da Convenção as transações que estivessem em total desacordo das satisfações finais, não correspondendo as características desejadas, ou pelo impedimento do uso e fruição em razão da ausência de legitimidade daquele possuidor em caso de haver um registro de patente ou compatível autoral.<sup>8</sup>

Em destaque, o artigo 35 da CISG, percussor da Seção II, intitulada “*Conformity of the goods and third-party claims*”, teve grande reflexo interno por disposição de legisladores de diversos ordenamentos jurídicos pelo mundo, contendo o texto base para aplicação e formação dos conceitos que, futuramente, viriam a reger um conceito unitário de conformidade, definindo critérios objetivos das satisfações finais estipuladas em todo o corpo textual da CISG.

Em um movimento rápido e cada vez maior em razão da globalização, a relação comercial entre os países adotou em laços estritos a convenção como uma espécie de padronização do mínimo que se garantiria nas transações mercantis, uniformizando os conceitos em objetividade daquilo que seria aceitável na entrega e correspondência dos produtos do mercado.

Assim, nos dispositivos do artigo 35 da CISG, inicialmente, constaram critério objetivos acerca da quantidade, qualidade e descrição das mercadorias, tanto quanto sobre o armazenamento e embalagem, o que, nessa última parte, deveria constar conforme o contrato em caso de especificidade, somente cabendo averiguação por desconformidade em caso de desobediência aos conceitos no sentido amplo<sup>9</sup>.

Ou seja, a mitigação que havia na conceituação dos termos utilizados na CISG era o grande diferencial das Convenções anteriores, isto porque, o processo passou a ser

---

<sup>7</sup> DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in international Sales, 27 Pace int'l L. Rev. 163, Vol. 27, 2015. Disponível em: <<https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/httpsredir=1&article=1350&context=pilr>>. Acesso em: 08 mar. de 2022. p. 4.

<sup>8</sup> SCHLECHTRIEM, Peter. The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. 2004. Disponível em: <<http://cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem10.html>>. Acesso em 08 mar. 2022.

<sup>9</sup> POIKELA, Teija. Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods. 2003. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.biblio/poikela.html#iv>>. Acessado em 08 mar. 2022.

simplificado, objetivo e claro, sem dar espaço a interpretações complexas de inconformidades, garantindo a aceitação mais ampla dos termos nas negociações.

Para tanto, no caso de descumprimento de quaisquer das cláusulas contratuais ou mesmo dos termos do (1) da CISG, o comprador teria o direito de aplicar as sanções estipuladas na Seção competente, dentre as quais continham o ressarcimento por perdas e danos, substituição dos bens por outros que correspondesse as qualidades contratadas num prazo razoável ou até mesmo o requerimento de substituição em tempo hábil daquilo que fosse necessário, tudo visando o saneamento do vício<sup>10</sup>.

Tal responsabilização daquele que fornecesse em desacordo com o estipulado nos contrato, ou no conferido nos termos da CISG, passou, então, a ser visto como uma prática comercial comum à época das relações comerciais abarcadas pela globalização mercantil, estipulando um padrão de fornecimento e aceitação das mercadorias, o que divergia totalmente do comércio internacional anterior, o qual era regido inteiramente pela lógica da venda sem garantias<sup>11</sup>, significando que o novo comércio internacional estava submetido a uma confiabilidade de qualidade, cabendo ao vendedor a integridade da entrega<sup>12</sup>.

Seguinte ao (1) do artigo 35 da CISG, o (2) convencionou os padrões tangentes a qualidade, função e embalagem das mercadorias, no caso de ausência de estipulação diversa no contrato, respeitando a pactuação em termos particulares, cabendo ao preenchimento dos requisitos em três alíneas: a) o uso comum da mercadoria; b) possibilidade de adequação de uma mercadoria em uso específico; c) o oferecimento de amostras como aspecto do que se relaciona ao bem; e d) conservação do bem dentro da embalagem.

O que se vê no presente inciso, é a possibilidade de livre pactuação destes termos, cabendo-os a serem utilizados apenas de forma padronizada em caso de não estipulação de termos diversos, haja vista que a negociação, nestes quesitos considerados um pouco mais restritos, é flexibilizada de forma a garantir a entrega de um mínimo que, no entanto,

---

<sup>10</sup> DE LUCA, Villy. The Conformity of the Goods to the Contract in international Sales, 27 Pace int'l L. Rev. 163, Vol. 27, 2015. Disponível em: <<https://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/httpsredir=article=1350context-pilr>>. Acesso em: 08 mar. 2022. p. 22.

<sup>11</sup> Idem. p. 17

<sup>12</sup> UNCITRAL. United Nations Convention on Contracts for the international Sale of Goods. Disponível em: <<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CiSG-e-book.pdf>>. Acesso em: 08 mar. 2022. p. 23-24.

considerando a legislação interna de cada país, pode ser pactuado de outra forma na vontade das partes<sup>13</sup>.

No (3) do referido artigo, a responsabilização daquele que fornece e está sendo contratado para a entrega dos bens é novamente mitigada, simplifica em um processo de verificação da conformidade da mercadoria nos conceitos ampliados pelos termos da CiSG. Neste dispositivo, é possível a visualização de uma garantia ao vendedor sobre sua responsabilização ao concluir que não recai responsabilidade sobre aqueles contratos finalizados em que o comprador/adquirente soubesse ou não pudesse deixar de estar alheio a falta de conformidade das mercadorias, garantindo que a responsabilidade abarca ambas as partes<sup>14</sup>.

Nesse sentido, buscando abarcar a responsabilização em sentido amplo de aferimento de culpabilidade, a convenção determina tácita e comumente um dever de delimitação ao contrato firmado entre as partes, pormenorizando a descrição dos efeitos específicos que pretende ter, cabendo ao contratado entregar e fornecer e ao contratante apurar suas condições nos limites estabelecidos

Portanto, o que se percebe é o instituto da conformidade de bens que pairam sob os termos definidos do artigo 35 da CISG, levando a volatilidade das relações comerciais internacionais para um caminho de eficiência no controle de qualidade e padronização das transações, ao mesmo tempo com a possibilidade de transformação e adequação a evolução e contemporaneidade do mercado.

## 2.2 OS CRITÉRIOS DE ADEQUAÇÃO AOS FINS ESTIPULADOS PELA CISG

O principal objetivo da CISG, como já referido anteriormente, foi definir requisitos contratuais de conformidade que atendessem a padrões de aceitação que garantissem o mínimo de entrega, mas também que abarcasse a possibilidade de interpretações por regimes jurídicos plurais, de forma a garantir um diálogo base das transações.

Para tanto, em situação em que os requisitos contratuais de conformidade não podem ser vistos, o artigo 35 (2) estipula uma série de parâmetros objetivos para se

---

<sup>13</sup> SCHLECHTRIEM, Peter. The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. 2004. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem10.html>>. Acesso em 08 mar. 2022.

<sup>14</sup> TEIXEIRA, M. M.; ROTAVA, H.; BIGATON, T. R.. Os Código de Conduta como Ferramenta de Compliance na Aplicação do Art. 35 da CISG. 5º Congresso internacional de Direito e Contemporaneidade. Santa Maria. Edição de 2019. p. 6.

determinar a conformidade ausente dos bens, que visa “presumir o que partes razoáveis teriam acordado em relação às qualidades que seriam conformes ao contrato, se tivessem considerado necessário o acordo particular”<sup>15</sup>.

Dessa forma, o texto da CISG, em seu parágrafo segundo, determina que as mercadorias só estarão desconformes ao contrato quando não puderem corresponder: (a) aos fins ordinários a que mercadorias do mesmo tipo normalmente se destinam; (b) a algum fim especial que o comprador tenha informado, explícita ou implicitamente, ao vendedor; (c) caso a compra tenha sido baseada em amostras prévias, não contiverem as características e modelos apresentados; e (d) quando não estiverem embaladas e acondicionadas na forma habitual, ou se não apropriada à sua preservação.

Nesse sentido amplo, o que se busca é a conceituação no sentido genérico, não taxativo, não especulativo de situações diversas, mas ao mesmo tempo, cabendo aplicação simples do que se dirige a redação da norma, dividindo-se apenas em adequação fins ordinários e especiais, o que, para o primeiro se contemplam as alíneas (a) e (b) e, ao segundo, as alíneas (c) e (d).

Aos fins ordinários, antes de mais nada, entende-se pela adequação das mercadorias aos fins comerciais mais puros, ou seja, devem ser capazes de ser vendidos e transacionados para outros consumidores<sup>16</sup>, enquadrando-se como características desconformes aquelas que apresentem defeitos impedindo a utilização material ou que reduzam o valor de revenda<sup>17</sup>.

No caso prático *Ceramique Culinaire v. Musgrave*, em 1997, onde as partes não definiram requisitos específicos de conformidade das mercadorias no contrato e as assadeiras encomendadas foram entregues sem a resistência necessária ao calor de um forno comum, a *Cour de Cassation* concluiu pela desconformidade de acordo com o critério subsidiário de adequação aos fins ordinários previstos no artigo 35 (2), alínea (a), justificando, nas palavras de Enderlein e Maskow, que a mercadoria possuía característica precípua ordinária necessária aos fins que se destinam a mercadoria<sup>18</sup>.

Ocorre que, como assevera Schwenzer, “cada vez mais a possibilidade de revenda de uma mercadoria está ligada à conformidade com certos padrões e práticas de

---

<sup>15</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Comentários a convenção das nações unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 701.

<sup>16</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Comentários a convenção das nações unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 697-701.

<sup>17</sup> ENDERLEIN, Fritz; MASKOW, Dietrich. International Sales Law. Oceana Publications, 1992, p. 143.

<sup>18</sup> Idem.



fabricação”<sup>19</sup>, padrões esses que poderão ser exigidos na forma de regulações sanitárias ou de segurança, ou de outra ramificação, mas que em essência estabeleça uma nova regulamentação básica a ser seguida e respeitada, assunto este que será levantado em tópico oportuno.

Decorre, então, que a característica ordinária é aquela que possa garantir a revenda e o uso, sem especificações além dessas, desde que o vendedor não tenha conhecimento de especificidades que impeçam o negócio por justificado desconhecimento. Nesse sentido, é a decisão o caso dos Mexilhões julgado pela Corte Superior da Alemanha<sup>20</sup>, que decidiu pela conformidade da mercadoria quando na encomenda de mexilhões da Nova Zelândia o fornecedor sustentou não-conformidade em razão dos frutos do mar não apresentarem níveis de cádmio que, embora permitida pela legislação local e suíça, ultrapassava o limite recomendável da legislação alemã, de forma que não pôde revendê-los.

Assim, a Corte entendeu que do vendedor não se podia esperar o conhecimento de tal norma, sendo um dever de observância contratual a ser tomado pelo comprador ao estipular as especificidades, isto porque, o conhecimento razoável do entregável deve ser pautado em informações não facilmente cognoscíveis, o que fugia ao caso.

Entretanto, as questões não finalizam pro ai, trazendo à baila questões que atingem o próprio instituto de se entregar aquilo que se espera, e questionando, agora, a qualidade do que se espera, ou seja, em que grau de qualidade o bem deve ser entregue? Para isso, o tribunal arbitral decidiu por adotar o critério da qualidade razoável, que deve ser medida caso a caso, a considerar a qualidade que uma pessoa no lugar do comprador poderia esperar e, para aqueles casos da venda de mercadorias mais sofisticadas, que ficasse estipulado no contrato as observações de qualidade<sup>21</sup>.

A doutrina e nem os *case laws* são pacíficos, mas em senso comum se entende pela razoabilidade daquilo que se deve aceitar de acordo com o esperado baseado nos preços pagos e nas circunstâncias da negociação, cabendo a cada caso uma apreciação que delimite o efetivamente justo em razão da qualidade, mantendo a definição de “fins

---

<sup>19</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Comentários a convenção das nações unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 701-702.

<sup>20</sup> GERMANY. Supreme Court. Case VIII ZR 159/94. Bundesgerichtshof. New Zealand mussels case. 08 mar. 1995. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/95038g3.html>>. Acesso em: 08 mar. 2022.

<sup>21</sup> LUCA, Villy de. The conformity of the goods to the contract in international sales. Pace International Law Review. v. 27, n. 1, p. 204, 2015.

ordinários” aberta, porém já segmentada, cabendo auxílio o artigo 35 (2), alínea (b) na apuração dos fins especiais.

Os fins especiais são invocados pela disposição dos termos inseridos na alínea (b) do artigo 35 (2), a qual determina que, além de terem que ser adequadas aos fins ordinários, também devem possuir qualidades necessárias que atendam a possíveis fins especiais que o vendedor tenha informado ao comprador, implícita ou explicitamente, ressalvando, entretanto, que não haverá desconformidade em situações das quais se depreendam circunstâncias que o comprador não tenha confiado na competência e julgamento do vendedor, ou quando não era razoável que neles confiasse.

Para aplicação dos fins específicos, é importante saber que os fins ordinários cedem espaço a seu cumprimento, devendo manter-se a entrega do razoável, porém respeitando aquelas determinações que forem conferidas a título de especificidade, sobrepondo tal cláusula quando da sua existência<sup>22</sup>.

Tal estipulação nos termos nada mais é do que a prevalência da vontade das partes, reafirmação do princípio da autonomia que, nas palavras de Luca “essa obrigação de conformidade implícita, que protege a concreta intenção do comprador, é uma especificação da garantia geral contida no artigo 35 (2), alínea (a)”<sup>23</sup>.

Na conformidade que se espera da aplicação da alínea (b) do artigo 35 (2), importa ressaltar que o dispositivo deixa claro que aquilo que se espera vai além do contratualmente acordado, ou seja, estipula uma garantia implícita de confiança sobre o propósito do bem, uma vez que as partes podem perfeitamente estipular um fim especial sem necessariamente expressar o requisito específico para cumprimento daquele fim.

Em uma análise de todas as outras disposições do artigo 35, percebe-se que o intuito neste termo é o de determinar maior responsabilidade ao vendedor pela desconformidade, garantindo implicitamente a abrangência da conformidade. Nessa dogmática, a dificuldade que leva ao paradigma de sua aplicação e declaração de não conformidade é determinar exatamente em que ponto o vendedor deveria ter entendido o uso pretendido pelo comprador.

Schwenzer, assevera que a delimitação deve ser feita a partir do real conhecimento do vendedor sobre a relevância específica naquele aspecto ao tempo da conclusão do

---

<sup>22</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Comentários a convenção das nações unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 701.

<sup>23</sup> LUCA, Villy de. The conformity of the goods to the contract in international sales. *Pace International Law Review*. v. 27, n. 1, p. 191, 2010. *Ibid.* No mesmo sentido, Huber e Mullis (2007) afirmam que o “art. 35(2)(b) fornece ao comprador uma proteção adicional além da que o art. 35(2)(a) proporciona” (p. 138).

contrato para que, assim, possa escusar-se da responsabilidade<sup>24</sup>, contudo, por conclusão lógica, a melhor e mais compartilhada opinião é de que basta que um vendedor razoável pudesse ter reconhecido o uso especial, nesses casos, despidendo o real conhecimento do vendedor<sup>252627</sup>.

A segunda parte da alínea (b) do artigo 35 (2) estipula que a configuração da desconformidade pode depender da confiança que o comprador deposita ou deixa de depositar na competência e julgamento do vendedor, ou seja, o comprador pode esperar a qualidade necessária para um propósito particular ou se confiou na *expertise* de produção e fornecimento de mercadorias da qualidade desejada.

Ora, mesmo que haja a *expertise* na prática de fornecimento daquele bem em específico, nem sempre as circunstâncias particulares conseguirão demonstrar que o comprador confiou em tal conhecimento específico de fornecimento, podendo ocasionar um conflito entre as qualidades que estão sendo entregues daquelas que eram esperadas pelas especificidades contratadas (art. 35 (1)) e as comunicadas para uso especial (art. 35 (2) (b))<sup>28</sup>

Exemplificando, tal desconformidade pode ser atribuída em culpa exclusiva do comprador quando este, não confiando no julgamento e *expertise* do vendedor, tenta determinar a cadeia de produção levando o vendedor a entregar mercadoria nos moldes apresentados, porém sem corresponder ao efetivamente desejado, tendo, assim, o comprador influenciado diretamente nos aspectos técnicos que as mercadorias deviam conter, e, assim, passando ao largo que alcança o julgamento e *expertise* do vendedor.

Por fim, como se percebe da análise do artigo 35 (2), alínea (a), quanto do (2), alínea (b), aplica-se a excludente de responsabilidade contida no artigo 35 (3), garantido que, assim, se no momento da conclusão do contrato o comprador sabia, ou não poderia ignorar a desconformidade das mercadorias, o vendedor não mais terá responsabilidade pela desconformidade.

---

<sup>24</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Comentários a convenção das nações unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 707.

<sup>25</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Comentários a convenção das nações unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 707.

<sup>26</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. The CISG: a new textbook for students and practitioners. Munique: Sellier, 2007, p. 139.

<sup>27</sup> LUCA, Villy de. The conformity of the goods to the contract in international sales. Pace International Law Review. v. 27, n. 1, p. 213, 2015.

<sup>28</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Comentários a convenção das nações unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 708.

Assim, o que se percebe do artigo 35 em geral é uma interligação da sistemática de conformidade e a proteção do comprador em caráter amplo, não cabendo um rol taxativo, mas uma delimitação de situações que, conforme se verá a seguir, manterá as interpretações quando do aumento das especificações com o nascimento de outras vertentes a serem garantidas que, para tanto, com especificações mais precisas, o critério da adequação aos fins especiais será aplicado conforme o previsto no artigo 35 (2), alínea (b), de forma determinante.

### 2.3 A CONFORMIDADE DE BENS DA CISG E O DESENVOLVIMENTO DO COMPLIANCE.

O rápido fenômeno da globalização acabou trazendo uma abrangente aceitação da CISG, isto baseado justamente na conformidade dos termos firmados em seu texto, tendo a Convenção sido adotada por 79 países até 2013, quando, inclusive, o Brasil passou a fazer parte, respondendo estes pela maior parte do valor negociado no comércio mundial<sup>29</sup>.

Dessa forma, o que pôde ser constatado como um dos principais fatores de aceitação da CISG foi além da adequação de seus textos desvinculados de um sistema jurídico único, mas a rápida aderência a prática de aplicação de seus termos às transações mercantis, haja vista que dessa vez a Convenção tinha conseguido abarcar mais e importantes signatários e ter impactos significativos no comércio internacional, acabando por impulsionar as relações mercantis uma padronização de aplicabilidade.

Veja-se, no âmbito do direito interno dos estados, a comunidade jurídica nacional tende a usar suas próprias leis como paradigma de análise de instrumentos normativos internacionais, com a confrontação do que foi estipulado pelos tratados ou convenções com os dispositivos do direito interno. Contudo, tratando-se de normas internacionais que versem sobre o direito privado, como é o caso da Convenção, o instituto comparativo com as leis internas pode se tornar obsoleto em alguns pontos, levando ao entendimento que as transações tem liberdade de direito substantivo aplicável a determinado negócio

---

<sup>29</sup> CISG-BRASIL. Disponível em: <<https://www.cisg-brasil.net/a-cisg-1#:~:text=Tais%20Estados%20foram%3A%20Argentina%2C%20China,valor%20negociado%20no%20com%C3%A9rcio%20mundial>> . Acessado em: 08 mar. 2022.

jurídico privado, cabendo, portanto, a aplicação de uma norma padronizada de direito internacional com fácil convergência a um meio termo de aceitação<sup>30</sup>.

Tal conformidade passou a ser um termo tão padronizado nas relações mercantis que começou a figurar em uma adaptação própria nas relações comerciais entre as empresas, visando o assegurar o cumprimento de espécies diferentes de regulação que foram ganhando espaço com as novas exigências em razão da globalização.

Assim, a padronização das relações privadas internacionais que tiveram início com os textos do artigo 35 da CISG passou a ser conhecida como “*Compliance*”, que, em tradução literal do inglês, significa exatamente “conformidade”, no entanto, é um conceito obsoleto de adequação, e quase sempre associado a métodos de desenvolvimento para assegurar o cumprimento de alguma espécie de regulação, com uso cotidiano no mundo dos negócios atualmente. Nas palavras de Roessing Neto<sup>31</sup>:

O termo compliance não possui correspondente exato em língua portuguesa. Contudo, a depender do contexto, pode ser traduzido como cumprimento ou conformidade. Em essência, trata-se da adequação de uma conduta a uma norma. Assim, sistemas de compliance seriam criados para assegurar ou incentivar que Estados cumpram com as normas contidas num regime jurídico.

O advento dessas novas adequações que vinham surgindo com padrões de exigência decorreu diretamente da conformidade de bens da CISG, como uma exigência do mercado para garantia de um mínimo que, agora, visava não só a entrega dos *standards* firmados inicialmente na Convenção, mas se ramificava em uma série de exigências entre os setores que compunham o negócio, agindo até mesmo em modos preventivos de condutas ilícitas e adequações éticas das práticas de mercado.

Conforme descrito por Lélío Lauretti<sup>32</sup>, em sua obra “Governança Corporativa: menos teoria, mais prática”, os objetivos passaram a ir além do cumprimento de leis e regulamentos internos, abarcando agora ideais éticos e delimitações de expectativas e objetivos de uma empresa.

---

<sup>30</sup> GREBLER, Eduardo. Brazilian Yearbook of International Law. III Anuário Brasileiro de Direito internacional. Volume 1. A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Venda internacional de Mercadorias e o Comércio internacional Brasileiro. 2008. P. 94-109.

<sup>31</sup> ROESSING NETO, Ernesto. Medidas Alternativas para a efetivação do direito internacional: os mecanismos de compliance e tratados multilaterais ambientais. IN: Revista Jurídica da Presidência. v.17, n.111, p.37-61. Fev/Maio, 2015.p.4

<sup>32</sup> LAURETTI, Lélío. Governança corporativa: menos teoria, mais prática. in BRANDÃO, Carlos Eduardo Lessa; FILHO, Joaquim Rubens Fontes; MURITIBA, Sérgio Nunes (Org.). Governança Corporativa e integridade Empresarial: dilemas e desafios. 1ª Edição, São Paulo: Saint Paul Editora, 2017, cap. 19.

O direito privado, então, por razão da CISG e dos avanços tecnológicos e da globalização, passou a convergir com uma prática de preservação do direito público em sentido amplo, mesmo que lento, garantindo agora que para aquelas transações – ou ao menos parte significativa delas – os padrões respeitassem os *standards* implantados privativamente mediante o *Compliance*.

O reflexo desta evolução é nítida nas novas interpretações que vêm sendo dadas aos textos da CISG, para atribuir as previsões contidas no artigo 35 a possibilidade de serem interpretadas “como cabível não somente às qualidades físicas dos produtos, mas também ‘a todas as circunstâncias fáticas e legais acerca da relação dos produtos com o seu entorno’; inclusive também cabe aos métodos usados para confeccionar o produto”<sup>33</sup>.

Passa-se, então ao surgimento de Códigos de Conduta advindos do *Compliance* que, para alguns doutrinadores, mesmo sem qualquer referência na CISG, não deixam dúvidas quanto a sua incorporação, garantindo agora não só a entrega do mínimo aceitável<sup>34</sup>, mas a segurança pelo viés de diversas outras garantias, bastando que, para serem executáveis, segundo o que diz a doutrina, estejam presentes expressamente no contrato e sejam estabelecidos em comum acordo pelas partes.

Noutra ponta, o entendimento é de que mesmo que os Códigos de Conduta não estejam expressos no contrato mas estejam presentes anexo, são válidos e executáveis, considerados como parte da negociação<sup>35</sup>, estipulando, portanto, novas características que os bens devem possuir para sua entrega, possibilitando o enquadre nos termos da CISG.

Assim, na evolução da aplicação dos termos da CISG, as empresas que realizam transações comerciais internacionais passaram a ter valor agregado a seus produtos em razão da aplicação também dos Códigos de Conduta, o que passou a ser exigido pelo próprio mercado de consumo, ou seja, as empresas passaram a ter demanda de uma conduta ética que parte desde a cadeia de produção, criando um *valuation* de credibilidade e confiabilidade sobre aqueles produtos, isto tudo por intermédio do complexo e sofisticado sistema de *compliance*.

---

<sup>33</sup> FERREIRA, . A. F.; VILAÇA, I. A.; MATTOS, J. M. L. de. Comércio internacional e Direitos Humanos: a CISG como ferramenta de proteção. Revista de Direito, [S. l.], v. 13, n. 01, p. 01–23, 2021. DOI: 10.32361/2021130111928. Disponível em: <https://periodicos.ufv.br/revistadir/article/view/11928>. Acesso em: 08 mar. 2022. p. 17.

<sup>34</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Ethical Standards in CISG Contracts. Oxford University Press, Unif. L. Rev. 2017. pp. 122-131. Disponível em [https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e\\_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf](https://docs.wixstatic.com/ugd/00630e_27f2cf9a3b344ca390e03e6e54bccbf3.pdf) Acesso em 08 mar. 2022.

<sup>35</sup> BECKERS, Anna. Enforcing Corporate Social Responsibility Codes: on Global Self-Regulation and National Private Law, International Studies in the Theory of Private Law: Volume 12, United Kingdom: Hart Publishing, 2015. 47-58.

Conforme levantado anteriormente, com os Códigos de Conduta, a conformidade dos bens agora tratavam da qualidade, quantidade e descrição requerida nos termos do contrato que englobassem tais códigos, passando a não corresponder mais somente ao significado puro do termo de conformidade inicialmente tratado pela CISG, tornando-se exigíveis todas as obrigações firmadas que compuseram-se no contrato englobado pelos códigos de conduta<sup>36</sup>.

Nesse âmbito, é importante ressaltar que, apesar de estabelecer um padrão para a compra e venda de mercadorias internacionais, a CISG sempre deixou margem para que o contrato ainda fosse estipulado segundo a vontade das partes, sendo os requisitos advindos do *compliance* nada mais do que a manifestação, mesmo que de forma implícita, dessa vontade. Os contratos, portanto, passam a ter obrigação de atender as finalidades primárias de entrega, bem como as condições estabelecidas particularmente pelo contratante.

No contexto prático atual, a exigência que parte do *compliance* pode ser visualizada em diversas transações, por exemplo, aquelas demandadas por empresas veganas que exigem que a cadeia de produção atenda desde o início os princípios e ideais firmados pelo seu código de ética ideológico em comprometimento de seguir as vertentes do veganismo, impossibilitando a admissão de qualquer mercadoria que não esteja de acordo com os seus padrões.

Para tanto, a exigência da aplicabilidade desses códigos de conduta acabou por originar empresas e instituições cuja responsabilidade seja a fiscalização dos segmentos determinados, podendo ser privadas ou estatais, como a exemplo dos selos de qualidade que hoje se encontram presentes em muitos produtos importados e se integram como parte da cadeia de produção.

Entretanto, mesmo com a acelerada aderência as modalidades de *compliance* não há uma uniformização no entendimento e até mesmo na aplicabilidade de tais determinações que, conforme assevera Simon Wilson com voz de outros inúmeros doutrinadores, a finalidade de entrega dos bens permanece com o único de dever de entregar as mercadorias nos termos estipulados e significados inicialmente na CISG, respeitando somente a qualidade e quantidade esperada pelo comprador<sup>37</sup>, tornando, neste

---

<sup>36</sup> SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. Ethical Values and international Sales Contracts: in Commercial law challenges in the 21st century : Jan Hellner in memoriam. Stockholm, 2007, pp. 124- 148.

<sup>37</sup> WILSON, Simon. Ethical Standards in international Sales Contracts: Can the CISG be used to Prevent Child Labour?, Laws 525: international Commercial Contracts, Victoria University of Wellington, 2015. pp. 31-36.

entendimento, as consequências por desconformidade obsoletas, não abrangidas pela CISG, já que os padrões originários foram preenchidos.

No sentido prático, levando em consideração a atualidade e a evolução social, o entendimento trazido acima vale como uma espécie de válvula de escape, com averiguação subjetiva a ser feita pelos Tribunais ao redor do globo, transitando com determinações que vão de um lado a outro do entendimento, mas de uma forma que o meio termo seja para onde o entendimento esteja se direcionado<sup>38</sup>.

Assim, não há uma ignorância total dos termos estipulados nos códigos de conduta e nem a consideração pura do primeiro entendimento firmado para os termos iniciais da CiSG, traduzindo, portanto, a evolução dos conceitos e sua amplificação ao que cabe ou não à norma internacional.

Veja-se, a divergência não está entre considerar razoáveis ou não os termos dos códigos de conduta, mas sim em manter a permeabilidade da abrangência da CISG e levá-la com facilidade a maior aderência e aplicabilidade nas relações mercantis internacionais, ou seja, mesmo com a evolução dos conceitos e adequação a nível mundial, a Convenção ainda tem como finalidade principal se manter plural e ampla.

Em uma análise dos casos concretos, fica evidente que as cortes acabam por se esbarrar em um diálogo que discute os termos contratuais em si, mas não a efetiva aplicação da CISG, o que é de extrema relevância já que a submissão ao regramento internacional é realmente efetivo, com existência aplicável e inquestionável da norma, com obrigações vinculantes a respeito do que determina o artigo 35 da CISG.

Por fim, é de caráter excepcional que, diante de tudo, mesmo com a desconformidade declarada, a responsabilidade poderá ficar limitada entre as partes, sem alcançar toda a cadeia produtiva, já que há um risco sério de prejudicar a real função do *compliance* e, mesmo havendo tal possibilidade, dificilmente o comprador teria concretude para utilizar-se dos códigos de conduta como ferramenta de *compliance* em toda a cadeia produtiva, o que poderia causar a prejudicialidade da finalidade particular do bem.

---

<sup>38</sup> SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg. Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda internacional de Mercadorias. Tradução de: FRADERA, Vera; GREBLER, Eduardo; PEREIRA, Cesar A. Guimarães. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014, pp.864-886



### 3 CONCLUSÃO

A CISG surgiu em um momento muito oportuno ao desenvolvimento, com o advento da globalização, e acabou se transformando não no que a sociedade internacional queria, mas sim no que precisava, levando conceitos terminológicos amplos à exigências estritas para cumprimento de contratos internacionais que, antes só visavam a entrega de um padrão mínimo, mas que hoje visam a integridade geral ou específica de toda uma cadeia de produção.

O surgimento do *Compliance* se deu com o efeito de padronizar uma entrega de mercadorias compatíveis com o mercado, mas logo se transformou e passou a considerar fatores que iam além da materialização das características das mercadorias, encontrando diálogo direto com os dispositivos do art. 35 da CISG e estabelecendo um novo padrão que não só passava a ser exigido, mas era exigível.

Ora, com o advento das exigências sociais de um mundo globalizado e socialmente preocupado com questões que vão além do consumo, a própria produção passou a questionar os meios empregados e a cumprir o que era exigido pelos consumidores – refletido no contrato de exigências – tornando a produção mais responsável e adequada, o que, por óbvio, passou a ter reflexos diretos nas questões sociais, ambientais e de transparência.

Assim, o que se percebe, é que a CISG estabeleceu muito mais do que um padrão mínimo de entrega de uma mercadoria, em verdade, transformou os conceitos de conformidade e elevou o padrão do que poderia ser aceito, estabelecendo, a partir daí, um modelo ético a ser seguido por todos os compradores e vendedores de mercadorias internacionais, fiscalizados de forma fácil e rápida pelos seus consumidores, os quais portam a arma de graves consequências aos que não se adaptarem.

Diante disso, o presente trabalho verificou como a conformidade de mercadorias de que trata a CISG evoluiu e incorporou o *Compliance* como um novo padrão, além de ter estabelecido por suas próprias métricas um novo comportamento que passou a ser adotado de forma efetiva pelo mercado internacional, como se norma fosse, trazendo a conclusão de que, apesar de não inserido nos textos, as características não-físicas exigidas nos contratos podem balizar a conformidade das mercadorias, com a aceitação aos novos conceitos refletidas na doutrina, jurisprudência, e até mesmo pelas próprias partes.

## REFERÊNCIAS

BECKERS, Anna. **Enforcing Corporate Social Responsibility Codes: on Global Self-Regulation and National Private Law, International Studies in the Theory of Private Law: Volume 12**, United Kingdom: Hart Publishing, 2015.

BONELL, Michael Joachim, **Introduction to the Convention**, Bianca-Bonell. **Commentary on the International Sales Law**, Giuffrè: Milan (1987) 1-20. Reproduced with permission of Dott. A Giuffrè Editore, S.p.A.

A CISG. **United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods**. CISG-BRASIL.NET.

DE LUCA, Villy. **The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales**, 27 *Pace int'l L. Rev.* 163. *Brazilian Journal Development*. Vol. 27. 2015.

DOLGANOVA, Iulia; LORENZEN, Marcelo Boff. **O Brasil e a Adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda internacional de Mercadorias**. *Revista Fórum CESA*. Ano 4, n.o 10, jan./mar. 2009.

ENDERLEIN, Fritz; MASKOW, Dietrich. **International Sales Law**. Oceana Publications, 1992.

FERREIRA, A. F.; VILAÇA, I. A.; MATTOS, J. M. L. de. **Comércio Internacional e Direitos Humanos: a CISG como ferramenta de proteção**. *Revista de Direito*, [S. l.], v. 13, n. 01, p. 01–23, 2021. DOI: 10.32361/2021130111928.

FRADERA, Véra Maria Jacob de. **A saga da uniformização da compra e venda internacional: da lex mercatoria à Convenção de Viena de 1980**. In: FRADERA, Véra Maria Jacob de; MOSER, Luiz Gustavo Meira (Org.). **A compra e venda internacional de mercadorias: estudos sobre a Convenção de Viena de 1980**. São Paulo: Atlas, 2011.

GERMANY. Supreme Court. **Case VIII ZR 159/94**. Bundesgerichtshof. New Zealand mussels case. 08 mar. 1995.

GREBLER, Eduardo. *Brazilian Yearbook of International Law*. III Anuário Brasileiro de Direito internacional. Volume 1. **A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Venda internacional de Mercadorias e o Comércio internacional Brasileiro**. 2008.

HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. **The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners**. Alemanha e Inglaterra: Sellier European Law Publishers, 2007.

LAURETTI, Lélío. **Governança corporativa: menos teoria, mais prática**. IN: BRANDÃO, Carlos Eduardo Lessa; FILHO, Joaquim Rubens Fontes; MURITIBA, Sérgio Nunes (Org.). **Governança Corporativa e integridade Empresarial: dilemas e desafios**. 1ª Edição, São Paulo: Saint Paul Editora, 2017.

MILNITSKY, Fernanda da Rosa. **Conformidade de Bens e Compliance em Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. Pontifícia Universidade do Rio Grande do Sul – PUCRS. 2018.

MOURA, Bernard Potsch. **A conformidade na Convenção das Nações Unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias**. 2013. 147 f. Dissertação (Mestrado em Direito Civil Constitucional; Direito da Cidade; Direito Internacional e

Integração Econômica; Direi) - Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

POIKELA, Teija. **Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods**. 2003.

ROESSING NETO, Ernesto. **Medidas Alternativas para a efetivação do direito internacional: os mecanismos de compliance e tratados multilaterais ambientais**. IN: **Revista Jurídica da Presidência**. v.17, n.111, p.37-61. Fev/Maio, 2015.

SCHLECHTRIEM, Peter. **The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. 2004.

\_\_\_\_\_; SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda internacional de Mercadorias**. Tradução de: FRADERA, Vera; GREBLER, Eduardo; PEREIRA, Cesar A. Guimarães. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014.

SCHWENZER, Ingeborg. **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.

\_\_\_\_\_. **Ethical Standards in CISG Contracts**. Oxford University Press, Unif. L. Rev. 2017.

\_\_\_\_\_; LEISINGER, Benjamin. **Ethical Values and international Sales Contracts: in Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoriam**. Stockholm, 2007

TEIXEIRA, M. M.; ROTAVA, H.; BIGATON, T. R.. **Os Códigos de Conduta como Ferramenta de Compliance na Aplicação do Art. 35 da CISG**. 5º Congresso internacional de Direito e Contemporaneidade. Santa Maria. Edição de 2019.

TAVARES, Luciano Araújo. **Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Mercantil: aspectos introdutórios**. Universidade Federal do Amazonas – PIBIC. 2016.

UNCITRAL. **United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Texts and Status. International Sale of Goods (CISG) and Related Transactions.

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)**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre. 2018.

WILSON, Simon. **Ethical Standards in International Sales Contracts: Can the CISG be used to Prevent Child Labour?**, Laws 525: international Commercial Contracts, Victoria University of Wellington, 2015.