



## OS CÓDIGOS DE CONDUTA COMO FERRAMENTA DE COMPLIANCE NA APLICAÇÃO DO ART. 35 DA CISG

### THE CODES OF CONDUCT AS A TOOL OF COMPLIANCE FOR CONFORMITY IN THE APPLICATION OF ARTICLE 35 OF THE CISG

Marcelo Markus Teixeira<sup>1</sup>  
Henrique Rotava<sup>2</sup>  
Tainá Rafaela Bigaton<sup>3</sup>

#### RESUMO

O presente trabalho objetiva analisar a possibilidade de incorporação dos Códigos de Conduta como ferramenta de *compliance* em contratos de compra e venda de mercadorias de acordo com as obrigações previstas no artigo 35 da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias - CISG.

Palavras-chave: Códigos de Conduta; Conformidade de bens; Compliance; Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias.

#### ABSTRACT

This Article intend to analyze the possibility of incorporating the Codes of Conduct as a compliance tool in contracts for the purchase and sale of goods in accordance with the obligations set forth in article 35 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG).

Keywords: Codes of Conduct; Conformity of goods; Compliance; United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.

<sup>1</sup> Doutor em Direito Internacional Privado pela Universität zu Köln. Mestre em Direito Internacional Privado pela Universität zu Köln. Professor Permanente do Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Direito na Unochapecó. Advogado e Árbitro. E-mail: marcelomarkus@unochapeco.edu.br

<sup>2</sup> Mestrando no Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Direito na Universidade Comunitária da Região de Chapecó - Unochapecó, Graduado em Direito pela Universidade Comunitária da Região de Chapecó. E-mail: henrique.rotava@unochapeco.edu.br

<sup>3</sup> Mestranda no Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Direito na Universidade Comunitária da Região de Chapecó, Especialista em Direito do Trabalho pela UNIVALI, Graduada em Direito pelo CESUSC. E-mail: tainabigaton@unochapeco.edu.br



## INTRODUÇÃO

Diante do crescente desenvolvimento do comércio internacional e da globalização, surgiu a necessidade de atentar para os contratos internacionais de mercadorias, e foi isso que a Convenção de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, do inglês *Convention For International Sale Of Goods - CISG*, buscou regular. O artigo 35 da CISG, especificamente, normatizou a conformidade de bens e seus pressupostos. Além das normatizações da CISG sobre a conformidade dos bens, o mercado exige novas ferramentas que buscam modernizar e adequar os sistemas existentes de produção e comércio. São mecanismos de compliance e suas ferramentas, neste caso, os Códigos de Condutas que podem indicar quais os valores e princípios que regem uma empresa, bem como poderão criar requisitos éticos e de sustentabilidade que conduzirão todas áreas de atuação da empresa.

Frente às modificações humanas com relação ao consumo de produtos, tornou-se fundamental analisar a possibilidade de incorporação do *compliance*, por meio de Códigos de Conduta nos contratos de compra e venda internacionais, especialmente como pressupostos de conformidade de bens, sob a égide do artigo 35 da CISG. Trata-se de uma pesquisa qualitativa, feita por meio de revisão bibliográfica. O primeiro tópico trata especificamente da conformidade de bens de acordo com a CISG, o segundo tópico versa sobre os códigos de condutas com ferramenta de *compliance*, e, por fim, sobre a aplicação do *compliance* nas obrigações do artigo 35 da CISG.

## 1 CONFORMIDADE DE BENS DENTRO DO ESCOPO DA CISG

Em um cenário pós-guerra em que permeava um sentimento de unificação e pacificação entre nações, juntamente com a globalização e a aproximação das fronteiras com o avanço da tecnologia, a ONU entendeu ser necessária a criação de uma comissão especial específica para a regulação das relações comerciais internacionais. Assim, o governo Holandês, convocou a Conferência de Haia, em 1951, onde foi criada uma *Sales Commission*, ou Comissão de Vendas, que visava este objetivo. Esta Comissão adotou duas Convenções, sendo elas a lei uniforme sobre venda internacional de objetos móveis corpóreos (LUVI ou



ULIS, na sigla em inglês) e a lei uniforme sobre a formação de contratos de venda internacional de objetos móveis corpóreos (LUFC, ou ULFC, na sigla em inglês) <sup>4</sup>.

Ocorre que estas Convenções foram ratificadas por apenas 09 países, sofrendo inúmeras críticas desde sua elaboração que não levou em conta sequer a participação de países em desenvolvimento, quanto menos nas suas disposições positivadas demasiadamente influenciadas por países da Europa ocidental, contando apenas com visões unilaterais acerca de princípios gerais de contratos, o que impediu sua aplicação em âmbito internacional<sup>5</sup>.

Assim, em 1966 foi criada a *UNCITRAL - United Nations Commission on International Trade Law*, traduzida como Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional. Esta Comissão, subsidiária da ONU, tem por principal escopo fomentar a harmonização e unificação das leis do comércio internacional, por meio de produção de textos legislativos, para que os Estados os utilizem na modernização do direito do comércio internacional, e textos não legislativos, voltadas às relações comerciais internacionais entre particulares<sup>6</sup>.

A UNCITRAL, neste contexto, apresentou o texto da *CISG - Convention For International Sale Of Goods*, na Conferência de Viena em 1980, tendo grande aceitação dos Estados, por deixar de lado modelos prontos, respeitando a diversidade presente no direito comparado e as suas diferentes tradições jurídicas. Assim, a CISG passou a ser um símbolo da unificação legislativa mercantil internacional, aceita pela maioria das nações internacionalmente relevantes no âmbito econômico e político<sup>7</sup>.

Por ter natureza de Convenção e em consideração às mais diversas particularidades de cada Estado signatário, a CISG deixou lacunas a serem preenchidas pela doutrina e pelos aplicadores do direito internacional, principalmente no que tange à conceituação de termos como conformidade, responsabilidade e qualidade dos produtos. Respeitando o princípio da

<sup>4</sup> ARAUJO, Nadia de. *Contratos Internacionais: autonomia da vontade, Mercosul e convenções internacionais*. 4 ed. Rio de Janeiro: Renovar. 2009. P. 140.

<sup>5</sup> BUTLER, Petra; SCHLECHTRIEM, Peter. *UN Law on International Sales: The UN Convention on the International Sale of Goods*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2009, p.1

<sup>6</sup> CBar. Comitê Brasileiro de Arbitragem. *Lei Modelo Uncitral Traduzida e Revisada*. 2006. Disponível em:

<[http://www.cbar.org.br/leis\\_intern\\_arquivos/Lei\\_Modelo\\_Uncitral\\_traduzida\\_e\\_revisada\\_versao\\_final.pdf](http://www.cbar.org.br/leis_intern_arquivos/Lei_Modelo_Uncitral_traduzida_e_revisada_versao_final.pdf)>. Acesso em 25 de jun. de 2019. P. 2.

<sup>7</sup> FRADERA, Vera. *A NOÇÃO DE CONTRATO NA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980 SOBRE VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS*. Disponível em: <<http://www.cisg-brasil.net/doc/vfradera1.pdf>>. Acesso em 25 de jun. de 2019. P. 3.



manifestação da vontade das partes, a CISG serve como balizadora das relações mercantis internacionais, positivando em seu texto determinações gerais para fundamentar contratos, que são o mero instrumento formal para esta manifestação de vontade<sup>8</sup>.

O comprador adquire mercadorias com uma finalidade específica, que pode ser tanto para consumo, uso ou revenda. Suas expectativas podem ser frustradas se as mercadorias não estiverem de acordo com características específicas desejadas, ou ainda se um terceiro interessado impedir o uso ou fruição das mercadorias por aduzir que é legítimo possuidor das mercadorias ou ainda proibir seu uso em virtude de um registro de patente ou outro direito de registro industrial ou intelectual<sup>9</sup>.

O artigo 35 da CISG, o primeiro a abrir a Seção II intitulada “*Conformity of the goods and third-party claims*”<sup>10</sup>, é talvez um dos mais bem-sucedidos dispositivos da Convenção, tendo em vista que foi amplamente reproduzido por legisladores internamente no ordenamento jurídico dos Estados.

Através de um conceito unitário de conformidade, a CISG não distingue defeitos visíveis e ocultos ou defeitos de qualidade e entrega de produtos diversos pelo vendedor, pelo contrário, a Convenção traz apenas critérios objetivos em seu inciso (1) acerca da quantidade, qualidade e descrição das mercadorias, bem como o armazenamento e embalagem das mercadorias, conforme consta no contrato<sup>11</sup>, ou seja, é imprescindível a análise do acordo firmado entre as partes para que seja averiguada eventual desconformidade.

Daí surge a inovação da CISG em relação às suas antecessoras. Unificando os conceitos de não conformidade, o processo de averiguação de eventuais falhas por parte do vendedor é simplificado, haja vista esta distinção objetiva e clara entre boas práticas contratuais e

<sup>8</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: 25 de jun. de 2019. P. 4.

<sup>9</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 25 de jun. de 2019.

<sup>10</sup> Traduzida livremente como “Conformidade de mercadorias e direitos ou pretensões de terceiros”.  
<sup>11</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.edu/cisg/biblio/poikela.html#iv>>. Acessado em 25 de jun. de 2019.



más práticas contratuais, evitando-se que sejam criadas categorias complexas de não conformidade e, conseqüentemente, dificultando a aplicabilidade e aceitação da norma.

Em caso de descumprimento de alguma das cláusulas contratuais ou denúncia do contrato por falta de algum requisito do inciso (1) do artigo 35, o comprador pode requerer a aplicação de medidas presentes a partir do artigo 45, o primeiro da Seção III, da CISG.<sup>12</sup> Dentre as disposições desta Seção estão o ressarcimento por perdas e danos, substituição dos bens por outros da qualidade contratada dentro de um prazo razoável ou pode requerer que as inconformidades sejam sanadas, a menos que seja demasiadamente inconveniente<sup>13</sup>.

Esta responsabilização do vendedor é entendimento recente nas práticas comerciais, tendo em vista que no Século XIX imperava a lógica de que o comprador adquiria aquilo que poderia ver com seus próprios olhos, ou seja, a qualidade dos produtos ou mercadorias deveria ser averiguada na efetivação da compra. Devido à evolução das transações mercantis, tanto internacionalmente quanto em âmbito interno, esta lógica não pôde mais ser adotada, sendo regra atualmente que deve o vendedor entregar exatamente aquilo que foi acordado e o comprador pagar o preço nas condições estipuladas no contrato, sob pena de incorrer em responsabilização pelo descumprimento do convencionado<sup>14</sup>.

Na sequência, em seu inciso (2), o artigo 35 da Convenção traz os padrões a serem seguidos pelo vendedor referentes à qualidade, função e embalagem das mercadorias, em caso de não haver estipulação diversa no contrato, respeitando a manifestação de vontade das partes. Assim, este inciso se divide em suas alíneas (a) que se baseia no uso comum da mercadoria, (b) que refere a possibilidade de adequação de uma mercadoria em um uso específico, (c) que trata das amostras como característica relacionada ao bem e, finalmente, (d) que especifica a conservação através de embalagem.

Na sequência, no inciso (3), há uma mitigação na responsabilização do vendedor referente à falta de conformidade das mercadorias. Segundo o dispositivo, o vendedor não poderá ser responsabilizado se, ao concluir o contrato, o comprador soubesse ou não pudesse

<sup>12</sup> UNCITRAL. **United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. Disponível em: <<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>>. Acesso em 27 de jun. de 2019. P. 23-24.

<sup>13</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: 27 de jun. de 2019. P. 22.

<sup>14</sup> Idem. P. 17.





estar alheio à falta de conformidade das mercadorias. Ou seja, os organizadores da Convenção se preocuparam em proteger, acima de tudo, contratantes de boa-fé.

A questão da qualidade dos produtos ergueu muitas hipóteses, principalmente tratando-se de contratos internacionais firmados entre partes nos mais diversos locais do planeta. Uma mercadoria pode estar em conformidade com as leis internas de um país ou região, mas pode ser ilegal no país de destino. Assim, é importante o comprador delimite no contrato pormenorizadamente a descrição, a destinação e as especificações, se possível técnicas, do produto que deseja comprar, cabendo ao vendedor entregar a mercadoria exatamente como foi estipulado.<sup>15</sup>

Percebe-se, portanto, que a conformidade de bens sob a égide do artigo 35 da CISG é pertinente e eficiente como forma de controle das relações comerciais, dada à volatilidade e agilidade do mercado contemporâneo, porém sem interferir demasiadamente nas disposições contratuais estipuladas entre as partes, devendo ser analisado primeiramente o pacto realizado para, posteriormente, averiguar subjetivamente a não conformidade das mercadorias.

## 2 CÓDIGOS DE CONDUTA COMO FERRAMENTA DE COMPLIANCE

O termo *compliance* é de difícil definição no cenário mundial e está em evidência desde o início do século XXI conquistando espaço nos mais diversos setores em face da crescente globalização e da necessidade de regulação e adequação de atos de iniciativa de empreendedores, juristas, administradores, negociantes, políticos, economistas, entre outros. Para Milena Donato Oliva e Rodrigo da Guia Silva, “a origem do Programa de Conformidade decorre da expressão inglesa *to comply*, ou seja, ‘agir de acordo com’, e, portanto, está relacionado a qualquer tipo de regramento, regulação ou norma interna à uma organização pública ou privada.”<sup>16</sup>, e ainda, afirma Roessing Neto que:

<sup>15</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 25 de jun. de 2019.

<sup>16</sup> OLIVA, Milena Donato; SILVA, Rodrigo da Guia. *Notas sobre o compliance no direito brasileiro*. Rio de Janeiro. Revista Quaestio Juris, v.11, n.04. 2018, p. 2709-2710.



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.<sup>17</sup>

Há os que associam o termo “*compliance*” com o termo “conformidade” em razão da tradução literal da língua inglesa para o português. Contudo, verifica-se que o termo *compliance* é o termo mais usado, e, quase sempre, associado a métodos desenvolvidos para assegurar o cumprimento de alguma espécie de regulação, além de ser cotidianamente utilizado no mundo dos negócios.

O *compliance* quando desenvolvido dentro de empresas, por exemplo, pode ser aplicado de diferentes modos, com inúmeras ramificações entres os setores que compõe o negócio, bem como, poderá atingir objetivos diversos. Pode ser identificado como um método preventivo, ou ainda, como um método coercitivo de práticas prejudiciais e ilegais, como também, pode ser uma ferramenta ética e de sustentabilidade.<sup>18</sup>

O desenvolvimento de métodos de *compliance* podem se dar por meio de diversas ferramentas, e um dos métodos que estão em evidência no mercado mundial é o chamado Código de Conduta. Conforme descrito por Lélío Lauretti<sup>19</sup>, em seu livro Governança corporativa: menos teoria, mais prática, estes Códigos de Conduta, não apenas vislumbram atingir os objetivos do cumprimento de leis e regulamentos internos, mas, também, traduzem os ideais e delimitam as expectativas e objetivos de uma empresa.

Os Códigos de Conduta se dividem em dois grupos, sendo o primeiro os Códigos de Governança Corporativa, e o segundo os Códigos de Responsabilidade Social. O primeiro grupo direciona seus esforços para a gestão interna e administrativa das empresas, busca assegurar o cumprimento das normas legais do lugar em que está situada, leva o senso de justiça e a transparência como lemas. Já o segundo grupo, objetiva a visibilidade sobre qual a missão, os valores e os princípios norteadores de uma certa empresa, e demonstra esses

<sup>17</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>18</sup> LOUGHMAN, Brian; SIBERY, Richard. **Bribery and Corruption: Navigating the Global Risks**, Hoboken, New Jersey: John Wiley and Sons, 2012

<sup>19</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.



aspectos nas relações com contratantes e contratados; aqui se dá a tradução dos standards éticos e de sustentabilidade.<sup>20</sup>

É possível verificar uma adesão em nível global dos Códigos de Conduta como ferramenta de *compliance*, uma vez que é evidente a incorporação de documentos de regulação de padrões éticos e sustentáveis elaborados por instituições, como, por exemplo, o *UN Global Compact*<sup>21</sup> da Organização das Nações Unidas, que serve de diretriz norteadora de estratégias, modelos, políticas, práticas e procedimentos que regulem a responsabilidade fundamental das empresas com relação aos direitos humanos, a sustentabilidade ambiental, a corrupção e as condições de trabalho.

Desta feita, fica claro que os contratos de compra e venda, bem como as cadeias produtivas são significativamente afetadas pelo conteúdo dos Códigos de Conduta, uma vez que necessitam se adequar e regular seu funcionamento para que atenda aos requisitos apresentados, e as empresas que não aderem às regulações se sujeitam ao riscos de danos econômicos e até reputacionais.<sup>22</sup>

Visto isso, impossível ignorar que, para adoção de Códigos de Conduta como ferramenta de *compliance*, deverá se estar atento às consequências legais, inclusive as contratuais, uma vez que os negócios se dão entre pessoas jurídicas sob regimes jurídicos diferentes, considerando a legislação que será aplicável a cada contrato de forma individual. Pelas razões apresentadas, os Códigos de Conduta como ferramenta de *compliance* não deve ser entendida como “febre mundial”, uma tendência ética e sustentável passageira, mas sim como uma ferramenta que possui força de atuação por meio de auditorias e monitorias, que realizam um controle de transações internas e atos externos das empresas.

As empresas do mundo todo estão preocupadas e direcionando seus esforços para a construção e adequação de Códigos de Conduta inseridos no mercado, regulando suas cadeias produtivas, muitas vezes impulsionadas pelo clamor público que segue rumo à busca de padrões altos de ética e preocupação com as questões de sustentabilidade em prol da conservação dos recursos naturais e do planeta em si.

<sup>20</sup> LUCAS, Machado Laís. **Códigos de Condutas Empresariais: Um Ensaio de Qualificação Jurídica**, Anais XVIII Congresso Nacional do CONPEDI, São Paulo, 2009. Pp. 4008-4039

<sup>21</sup> **Iniciativa das Nações Unidas de sustentabilidade corporativa**. Disponível em: <<https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>> Acesso em: 21 de junho de 2019.

<sup>22</sup> MITKIDIS, Katerina Peterkova. **Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements**, Eleven International Publishing, 2014, pp. 1-5.





### 3 A APLICAÇÃO DE COMPLIANCE NAS OBRIGAÇÕES DO ART. 35 DA CISG

No que tange a aplicação dos Códigos de Conduta e os requisitos éticos por eles previstos como ferramentas de *compliance*, a *Convention For International Sale Of Goods - CISG*, traduzida como Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias não apresenta nenhuma regulação específica para contratos de compra e venda. Alguns autores afirmam que, não há qualquer referência expressa sobre Códigos de Conduta nos contratos de compra e venda internacionais, ou seja, por este viés não há dúvidas quanto a sua incorporação.<sup>23</sup> Boa parte da doutrina, entende que para serem vinculantes e executáveis, os Códigos de Conduta como ferramentas de *compliance* devem estar expressos no contrato e pré-estabelecidos pelas partes.<sup>24</sup>

Por outro lado, há o entendimento de que os Códigos de Condutas fazem parte do contrato, mesmo quando são documentos anexos. Podem, então, serem considerados parte da negociação firmada entre as partes<sup>25</sup>, e, uma vez que, os termos foram acordados, expressamente dentro do contrato, ou, por meio de códigos de responsabilidade, a especificação dos bens recebe uma nova característica, o que possibilita que sejam enquadrados nas previsões de conformidade do artigo 35 da CISG.<sup>26</sup>

De acordo com o já esplanado no presente trabalho, conformidade é a obrigação principal do vendedor, e segundo o que é regulado pela CISG o conceito engloba qualidade, quantidade e tipo de embalagem da mercadoria. Se houver qualquer apresentação diferente

<sup>23</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 22 de junho de 2019.

<sup>24</sup> MITKIDIS, Katerina Peterkova. **Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements**, Eleven International Publishing, 2014, pp. 11-12.

<sup>25</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.

<sup>26</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 22 de junho de 2019.



da negociada, acarretará na não conformidade dos bens. Em razão da preocupação das empresas, com a importância dos mecanismos de *compliance*, e com o valor agregado aos produtos que são diretamente impactados pelos Códigos de Conduta éticos e de sustentabilidade, que provem, especialmente, da modificação do comportamento humano em relação ao consumo, percebe-se um crescente número de companhias que passaram a adotar sistemas complexos e sofisticados de *compliance*, incluindo códigos de responsabilidade, em sua cadeia produtiva.<sup>27</sup>

Ademais, analisadas as obrigações que surgem de um método de *compliance* aplicado a partir dos Códigos de Conduta nos negócios realizados sob a égide da CISG, fica clara a possibilidade de sua incorporação às descrições do contrato. Requisitos de sustentabilidade e/ou éticos, farão parte, automaticamente, das obrigações que devem ser cumpridas pelo vendedor, e em caso de descumprimento, estará exposto, necessariamente, à alegações de não conformidade dos bens constantes no artigo 35, (1) da CISG: “O vendedor deve entregar as mercadorias na quantidade, qualidade e descrição requerida pelo contrato e que estejam contidos ou embalados na maneira requerida pelo contrato.”<sup>28</sup> Uma vez celebrado o contrato e incorporado a ele os modelos de *compliance*, estende-se os efeitos sob os bens, o que faz com que o comprador possa exigir do vendedor, integralmente, o cumprimento da obrigação que assumiu.<sup>29</sup>

Da leitura do artigo 35, (2) da CISG se extrai:

A menos que as partes tenham convencionado de forma diversa, as mercadorias não estão conforme o contrato exceto quando elas: (a) são adequadas para o propósito pelo qual mercadorias com a mesma descrição seriam originalmente usadas. (b) são adequadas para qualquer propósito expressamente ou implicitamente levada ao conhecimento do vendedor no momento da conclusão do contrato, exceto quando as circunstâncias eram de que o comprador não confiava, ou não era razoável confiar, na habilidade e julgamento do vendedor. (c) possui a qualidade das mercadorias que o vendedor proveu ao comprador como amostra ou modelo; (d) forem embaladas ou acondicionadas da forma usual pela qual as mercadorias do

<sup>27</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>28</sup> UN. **United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. 2010. Disponível em: <<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>>. Acesso em 22 de junho de 2019.

<sup>29</sup> SAIDOV, Djakhongir. **Article 35 of the CISG: Reflecting on the Present and Thinking about the Future**, Villanova Law Review, Vol. 58, 2013, pp. 529-552.



mesmo tipo ou, na ausência de tal formato, na maneira adequada para preservar e proteger as mercadorias.<sup>30</sup>

Ou seja, a partir do inciso 2 do artigo 35, pode-se dizer que os requisitos de ética e sustentabilidade surgidos dos códigos de responsabilidade aplicados pelo *compliance* poderão ser extraídos da vontade das partes, de forma implícita, sem necessidade de estarem expressas em contrato, assim como o fato de que nele está previsto que os bens devem atender e serem adequados às finalidades primárias, bem como às finalidades particulares, como são, por exemplo, quando os consumidores exigem métodos específicos de produção, como as carnes abatidas pelo método *shechitá* (método judaico para o abate de carne), também, os veganos que não admitem produtos com quaisquer utilização de elementos de origem animal em sua formulação, os alimentos orgânicos que devem seguir padrões específicos de produção que lhes garatam o selo de procedência organica, entre tantos outros.

Contudo, Simon Wilson lembra que não há uma uniformização no entendimento supracitado, e que muitos autores defendem que, mesmo havendo standards de produção éticos e de sustentabilidade, na verdade, a única finalidade de um bem contrato sob a égide da CISG é ser entregue com a qualidade e na quantidade esperada pelo comprador.<sup>31</sup> Por este fulcro, em hipótese de desconformidade na entrega dos produtos, o comprador prejudicado poderá buscar a execução do contrato pelos métodos previstos da CISG, porém, frente as violações dos requisitos éticos pautados pelos Códigos de Conduta há uma série de questionamentos que são feitos sobre a possibilidade de execução do contrato.

Mediante os casos de descumprimento da conformidade de bens previstos no artigo 35 da CISG só será possível recorrer a rescisão contratual quando caracterizada a quebra fundamental do contrato. Quase na totalidade dos casos, haverá o reconhecimento da quebra fundamental do contrato quando os códigos de responsabilidade com requisitos

<sup>30</sup> UN. **United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. 2010. Disponível em: <<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>>. Acesso em 22 de junho de 2019.

<sup>31</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



éticos e/ou sustentáveis estiverem previstos expressamente no contrato, elencados como qualidade do bem.<sup>32</sup>

Quando se analisam casos concretos sobre o tema percebe-se que não há uma uniformidade no entendimento do tema por parte das cortes em torno do globo. Por exemplo, com relação ao Organic Barley Case, regulado pela CISG, a Corte de Apelação de Munique decidiu que a cevada entregue não estava de acordo com a qualidade prevista no contrato em face da ausência de apresentação de certificado de produção orgânica, que foi entregue somente na quinta, e última, carga de cevada recebida, uma vez que era necessário que estivessem todas dentro de uma regulação padrão. Neste caso, ficou claro que há casos onde o Tribunal entende que a qualidade pode ser definida como algo imaterial e, assim, a ausência destas características podem influenciar na conformidade dos bens regidos pela CISG.

Em análise ao caso Isea Industrie v. Lu, a Corte de apelação francesa apresentou um entendimento restrito com relação a incorporação dos Códigos de Conduta aos contratos regidos pela CISG. O caso versa sobre um comprador que enviou formulários de encomenda a um vendedor, e no verso de tais formulários continha os termos de um Código de Conduta, contudo, foram impressos sem que houvesse qualquer cláusula de incorporação na frente do documento. A Corte interpretou como inválido o verso do documento em razão da ausência de demonstração expressa da intenção do comprador de fazer daqueles códigos de conduta do verso parte necessário do cumprimento do contrato.

Indo tem direção contrária ao do entendimento da Corte de apelação da França, a Corte americana no caso Golden Valley Grape Juice Case, em que o vendedor enviou uma oferta com vários documentos anexos, dentre os quais um era o Código de Conduta necessário para o cumprimento total do contrato. Aqui, a Corte Distrital Americana, decidiu que a intenção de incorporar os termos do Código de Conduta no contrato estava clara quando o vendedor anexou os documentos.

Fica evidente que se esbarra aqui nas questões contratuais e normativas, por mais que exista a possibilidade de se incorporar aos contratos de compra e venda internacionais sob a égide da CISG e com a obrigação vinculante do artigo 35, os Códigos de Conduta com

<sup>32</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



o ferramenta de *compliance*, a responsabilidade poderá ficar limitada as partes, sem alcançar toda a cadeia produtiva o que pode prejudicar a real função do *compliance*. Mesmo que seja possível o comprador prejudicado exercer seus direitos frente a não conformidade dos bens de um contrato, dificilmente obterá concretude sobre os Códigos de Conduta como ferramenta de *compliance* em toda a cadeia produtiva, o que pode prejudicar finalidade particular do bem.

## CONCLUSÃO

O *compliance* conquistou uma enorme importância diante das consideráveis alterações sociais, da mudança comportamental humana com relação ao consumo, bem como diante da globalização e do avanço tecnológico. O termo abrangiu muito além do significado de cumprimento de normas, se tornou muito mais complexo, criou novos métodos de produção, modificação de conduta, desenvolveu planejamentos estratégicos, novos modelos de política empresarial entre outros.

Os sistemas de *compliance* são desenvolvidos a partir de diversas ferramentas, e uma delas é a adoção de Códigos de Conduta. Tais Códigos podem apresentar previsões de valores adotados dentro de uma empresa, e requisitos éticos e de sustentabilidade para as mais diversas áreas de atuação dela. Os Códigos de Conduta podem influenciar diretamente na qualidade dos bens objetos de um contrato de compra e venda.

A partir da ideia de aplicação de sistemas de *compliance* e os Códigos de Condutas, questiona-se a qual é a influência que tais ferramentas exercem nos contratos sob a égide da CISG, especialmente na aplicação do artigo 35 sobre a obrigação do vendedor de entregar mercadorias em conformidade com o acordado entre as partes e disposto no contrato. O tema está em ebulição, e é muito debatido pela doutrina, uma vez que, mesmo não havendo previsão normativa sobre a inclusão dos Códigos de Condutas e standards de ética e sustentabilidade como pressupostos de conformidade, eles estão presentes no mercado que está sofrendo inúmeras transformações de conduta.

Por este viés, entende-se que o artigo 35 da CISG deve ser observado quando é necessário avaliar a conformidade de um bem, diante do cumprimento ou descumprimento dos pressupostos adotados nos Códigos de Conduta. Conclui-se que a conformidade de bens





normatizada pela CISG, pode incorporar os Códigos de Conduta como ferramenta de aplicação do *compliance*. É possível identificar a possibilidade de criação de obrigações vinculantes entre todas as cadeias produtivas, mesmo que diante das dificuldades geradas pela falta de normatização específica. Por fim, mesmo que diante das limitações da execução dos compradores frente a uma possível não conformidade de bens praticada pelo vendedor, a incorporação dos Códigos de Conduta como mecanismos de *compliance* é elemento já certo nos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, e, certamente, é apenas uma questão de tempo para que estejam especificamente normatizados.

## REFERÊNCIAS

ARAUJO, Nadia de. **Contratos Internacionais: autonomia da vontade, Mercosul e convenções internacionais**. 4 ed. Rio de Janeiro: Renovar. 2009.

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.

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

BUTLER, Petra; SCHLECHTRIEM, Peter. **UN Law on International Sales: The UN Convention on the International Sale of Goods**. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2009.

CBar. Comitê Brasileiro de Arbitragem. **Lei Modelo Uncitral Traduzida e Revisada**. 2006. Disponível em:  
<[http://www.cbar.org.br/leis\\_intern\\_arquivos/Lei\\_Modelo\\_Uncitral\\_traduzida\\_e\\_revisada\\_versao\\_final.pdf](http://www.cbar.org.br/leis_intern_arquivos/Lei_Modelo_Uncitral_traduzida_e_revisada_versao_final.pdf)>. Acesso em 25 de jun. de 2019.

CISG CASE PRESENTATION: Germany, 13 November 2002, Appellate Court München (Organic Barley case). Disponível em < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021113g1.html> > Acesso em 02.08.2019.

CISG CASE PRESENTATION: United States, 21 January 2010, Federal District Court (Golden Valley Grape Juice and Wine, LLC v. Centrisys Corporation et al.). Disponível em < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100121u1.html> >. Acesso 02.08.2019.

CISG CASE PRESENTATION: France, 13 December 1995, Appellate Court Paris (ISEA Industrie v. Lu). Disponível em < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951213f1.html> >. Acesso em 02.08.2019.

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/&httpredir=1&article=1350&context=pilr>>. Acesso em: 25 de jun. de 2019.

FRADERA, Vera. **A NOÇÃO DE CONTRATO NA CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980 SOBRE VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS**. Disponível em <http://www.cisg-brasil.net/doc/vfradera1.pdf>. Acesso em 25 de jun. de 2019.

**Iniciativa das Nações Unidas de sustentabilidade corporativa**. Disponível em: <<https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>> Acesso em: 21 de junho de 2019.

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.

LUCAS, Machado Laís. **Códigos de Condutas Empresariais: Um Ensaio de Qualificação Jurídica**, Anais XVIII Congresso Nacional do CONPEDI, São Paulo, 2009.

LOUGHMAN, Brian; SIBERY, Richard. **Bribery and Corruption: Navigating the Global Risks**, Hoboken, New Jersey: John Wiley and Sons, 2012.

MILNITSKY, Fernanda da Rosa. **Conformidade de Bens e Compliance em Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. Disponível em: <[http://conteudo.pucrs.br/wp-content/uploads/sites/11/2018/09/fernanda\\_milnitsky.pdf](http://conteudo.pucrs.br/wp-content/uploads/sites/11/2018/09/fernanda_milnitsky.pdf)>. Acesso em 25 de jun. de 2019.

MITKIDIS, Katerina Peterkova. **Sustainability Clauses in International Supply Chain Contracts: Regulation, Enforceability and Effects of Ethical Requirements**, Eleven International Publishing, 2014.

OLIVA, Milena Donato; Silva, Rodrigo da Guia. **Notas sobre o compliance no direito brasileiro**. Rio de Janeiro. Revista Quaestio Juris, v.11, n.04. 2018.

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.edu/cisg/biblio/poikela.html#iv>>. Acessado em 25 de jun. de 2019.

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.

SAIDOV, Djakhongir. **Article 35 of the CISG: Reflecting on the Present and Thinking about the Future**, Villanova Law Review, Vol. 58, 2013.

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 25 de jun. de 2019.

SCHWENZER, Ingeborg; LEISINGER, Benjamin. **Ethical Values and International Sales Contracts: In Commercial law challenges in the 21st century : Jan Hellner in memoriam**. Stockholm, 2007.

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 22 de



junho de 2019.

UNCITRAL. **United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.** Disponível em: <<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>>. Acesso em 27 de jun. de 2019.

UN. **United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.** 2010. Disponível em: <<https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>>. Acesso em 22 de junho de 2019.

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.