

Cláusulas éticas em contratos de compra e venda internacional de mercadorias: a CISG como veículo de promoção dos direitos humanos?

João Pedro Kostin Felipe de NATIVIDADE*

RESUMO: O objetivo deste estudo é examinar os meios de incorporação de *standards* éticos em contratos regidos pela CISG, para responder, ao fim, se a Convenção é veículo adequado para promover os direitos humanos.

PALAVRAS-CHAVE: CISG; contratos; cláusulas éticas; *standards* éticos; direitos humanos.

SUMÁRIO: 1. Introdução; – 2. Valor emocional, responsabilidade social e cadeias de produção global; – 3. As cláusulas éticas; – 4. A incorporação dos *standards* éticos aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias; 4.1. Incorporação expressa (art. 35.1); – 4.2. Incorporação por intenção implícita (arts. 8.1. e 8.2.); – 4.3. Incorporação por práticas (art. 9.1. segunda parte); – 4.4. Incorporação por usos – viés subjetivo (art. 9.1. primeira parte); – 4.5. Incorporação por usos – viés objetivo (art. 9.2.); – 4.6. *Standards* éticos para cumprimento de finalidade específica (art. 35.2); – 5. Conclusão; – Referências.

TITLE: *Ethical Clauses in Contracts for the International Sale of Goods: the CISG as a Vehicle for the Promotion of Human Rights?*

ABSTRACT: *The purpose of this study is to examine the means through which ethical standards become part of the contracts governed by the CISG in order to answer whether the Convention is an adequate vehicle for promoting human rights.*

KEYWORDS: *CISG; contracts; ethical clauses; ethical standards; human rights.*

CONTENTS: *1. Introduction; – 2. Emotional value, social responsibility and global supply chains; – 3. The ethical clauses; – 4. The incorporation of ethical standards into the contracts for the international sale of goods; 4.1. Express incorporation (art. 35.1); – 4.2. Incorporation by implicit intention (arts. 8.1. And 8.2.); – 4.3. Incorporation by practices (art. 9.1. Second part); – 4.4. Incorporation by uses – subjective bias (art. 9.1. First part); – 4.5. Incorporation by uses – objective bias (art. 9.2.); – 4.6. Ethical standards for fulfilling a specific purpose (art. 35.2); – 5. Conclusion; – References.*

1. Introdução

O Estado deve efetivar medidas administrativas e formular políticas públicas domésticas e internacionais para promover os direitos humanos e preservar o meio ambiente.

* Mestre em direito das relações sociais pela Universidade Federal do Paraná – UFPR. Graduado em direito pela Universidade Federal do Paraná – UFPR. Advogado e Professor. Membro da comissão de direito empresarial da OAB/PR. *E-mail:* joao.pedronk@gmail.com.

Apesar disso, não podemos depositar, apenas nele, essas atribuições, especialmente no multifacetado viés regulatório internacional e diante da fluída figura do mercado, com vários agentes reguladores.

É justamente nesse efervescente escopo – da regulamentação internacional – em que dois fenômenos podem ser identificados: a transferência do poder regulatório da esfera doméstica (centralizada no Estado) para a órbita global (múltiplos agentes) e o compartilhamento desse poder, cada vez mais, entre agentes públicos e privados na esfera internacional

A par disso, sem olvidar os tradicionais meios de regulamentação internacional, como tratados e acordos de cooperação, mas reconhecendo, ao mesmo tempo, suas limitações¹, despontam as iniciativas privadas de regulação.

A chamada *TPR – transnational private regulation* (regulação privada transnacional) reconhece que entes privados promovem, ao lado do Estado, regulação em diversos campos no âmbito transnacional, mesmo que indiretamente.

A título de exemplo, pense-se na regulação da cadeia de fornecimento de corporações multinacionais através de códigos de conduta, na regulação de aspectos contábeis e financeiros por agências de auditoria e na regulação do trabalho e do meio ambiente por agências autônomas.

É inviável explorar a integralidade desses veículos regulatórios, e o que se faz é selecionar e problematizar um dos meios pelos quais a TPR se articula: os contratos celebrados entre corporações e seus fornecedores (*supply chain contracts*) regidos pela CISG (Convenção das Nações Unidas para a Venda Internacional de Mercadorias).

Parte da doutrina internacionalista cogita que esses contratos podem promover os direitos humanos a partir de *standards* éticos implícitos ou explícitos. Este estudo analisa, justamente, a incorporação desses *standards* nos contratos governados pela Convenção, para, ao fim, responder se os contratos regidos pela CISG são instrumentos adequados para promover os direitos humanos.

¹ Para citar algumas: foco centralizado em entes estatais, resolução de problemas e conflitos apenas no âmbito da responsabilização civil do Estado, *soft law* e problemas de *enforcement*.

2. Valor emocional, responsabilidade social e cadeias de produção global

A imagem das grandes corporações, historicamente, é associada à busca por lucros e à satisfação de seus acionistas, como professava Milton Friedman.²

Os direitos humanos, numa acepção ampla, não integravam essa equação, e sua defesa e promoção, quanto muito, era relegada ao Estado.³

Gradativamente, no entanto, alguns governos, notando a prejudicialidade de comportamentos movidos única e exclusivamente por interesses pecuniários, reagiram legislativamente.⁴

No cenário brasileiro, é possível citar, como exemplos, a proteção constitucional e infraconstitucional do trabalho, os limites ao uso, gozo e fruição da propriedade, o sistema nacional de proteção do meio ambiente e a legislação consumerista.

Mas em dado momento as próprias corporações perceberam que agir eticamente perante temas sensíveis (como trabalho, consumo e meio ambiente) poderia impactar positivamente seus negócios e que o comportamento antiético poderia impactar negativamente seus negócios.⁵

Isso não significa que o lucro tenha sido abandonado. Ao contrário, na maior parte dos casos, pautas atreladas a direitos humanos adentram a agenda corporativa porque vendem mais e melhor do que práticas antiéticas, não por razões altruísticas.

As corporações, notando esse potencial lucrativo do “agir ético”, agregam valor a seus produtos e, em cima disso, constroem suas marcas,⁶ através do chamado “valor emocional”.⁷

² FRIEDMAN, Milton. *Capitalismo e liberdade*. Trad. Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: LTC, 2014.

³ SCHWENZER, Ingeborg; LEISNGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. In: *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoria*. S/l: Iustus Förlag, 2007.

⁴ SCHWENZER, Ingeborg; LEISNGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. In: *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoria*. S/l: Iustus Förlag, 2007.

⁵ SCHWENZER, Ingeborg; LEISNGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. In: *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoria*. S/l: Iustus Förlag, 2007.

⁶ SCHWENZER, Ingeborg; LEISNGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. In: *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoria*. S/l: Iustus Förlag, 2007.

⁷ RAMBERG, Christina. Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct. *Research paper*, Stockholm University, 2014.

A racionalidade por trás dessa percepção é que um produto *standard* está mais sujeito às flutuações e incertezas do mercado, e, por isso, suas margens de lucro tendem a ser reduzidas.

Diferentemente, o bem que recebe conotações positivas, ditas “emocionais”, tais quais “sustentável”, “orgânico” ou “produzido sem trabalho escravo ou infantil”, tende a gerar maiores margens de lucro, pois o consumidor deseja associar sua *persona* a esses valores como meio de expressar seus sentimentos e visões de mundo, o que, conseqüentemente, acaba por familiarizá-lo e fidelizá-lo à marca.⁸

Esse “sentimento de pertença” pode ser produzido com a implementação de políticas de CSR - *corporate social responsibility* (responsabilidade social corporativa),⁹ conceito que abrange o relacionamento da corporação com a sociedade, sobretudo com as pessoas e o meio ambiente.¹⁰

A título de ilustração, a *Apple Inc.*, através de um código de conduta (*Apple Supplier Code of Conduct*),¹¹ determina a seus fornecedores que mantenham instalações seguras e higiênicas, que tratem seus trabalhadores com respeito e dignidade e que utilizem práticas ambientalmente responsáveis na produção de mercadorias e na prestação de serviços.

Em suma, o Código descreve as expectativas da *Apple* quanto a vários temas ligados a direitos humanos e ética corporativa, consignando expressamente que sua inobservância pode ocasionar a descontinuidade da relação contratual com o fornecedor.¹²

Conseqüentemente, considerando o poderio econômico que a *Apple* e empresas análogas desempenham, as corporações, mesmo na condição de agentes privados, são *players*

⁸ RAMBERG, Christina. Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct. *Research paper*, Stockholm University, 2014.

⁹ RAMBERG, Christina. Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct. *Research paper*, Stockholm University, 2014.

¹⁰ ANDERSEN, Mette; SKJOETT-LARSEN, Tage; Corporate social responsibility in global supply chains. *Supply chain and management: an international journal*, v. 14, n. 2., p. 75-86, 2009.

¹¹ O documento pode ser acessado online em: <https://www.apple.com/anzsea/supplier-responsibility/pdfs/supplier_code_of_conduct.pdf>

¹² Não se descure que a própria *Apple*, mesmo com políticas de CSR, já foi acusada de violações a direitos humanos em suas instalações em países emergentes, como a China. A referência a seu Código de Conduta é feita, apenas, a título ilustrativo.

altamente relevantes na definição do quê, quando e, principalmente, *como* algo deve ser produzido.¹³

É que, desde o fim da Segunda Guerra Mundial, com o desenvolvimento de um sistema de produção de bens e mercadorias global, disperso em múltiplos e diferentes países, organizaram-se cadeias de produção dirigidas pelas necessidades e anseios do comprador, geralmente uma empresa que terceiriza a fabricação de seus produtos em sítios de países emergentes.¹⁴

Nesse modelo, não é a corporação que fabrica a mercadoria, mas ela coordena a produção em redes descentralizadas, visando a obter o *compliance* técnico e, quiçá, ético.¹⁵

Tendencialmente, portanto, espera-se que os princípios basilares da empresa, no que diz respeito às políticas de CSR, sejam – na medida do possível – espelhados em sua rede global, com vistas à propagação do valor emocional associado a seus produtos em toda a cadeia produtiva. Igualmente, espera-se que a cadeia de fornecedores adira a tais padrões, no intuito de seguir suplementando a corporação.

Com isso, redes antes retratadas como *GCC - global commodity chains* (cadeias globais de *commodities*)¹⁶ tornaram-se *GVC – global value chains* (cadeias globais de valor)¹⁷ em potencial, resultando que os contratos celebrados entre a corporação e seus fornecedores podem ter, como efeito indireto, a governança da cadeia produtiva, inclusive com a imposição de *standards éticos*.

¹³ GEREFFI, Gary. The organisation of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. in GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel (Orgs.). *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, 1994. p. 95-122.

¹⁴ HARRIS, Nigel. *The End of the Third World*. New York: Penguin Books, 1987.

¹⁵ GEREFFI, Gary. The organisation of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. in GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel (Orgs.). *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, 1994. p. 95-122.

¹⁶ Hopkins e Wallerstein, numa primeira abordagem, conceituaram a cadeia de commodities (*commodity chain*) como “uma rede de trabalho e produção cujo resultado final é uma mercadoria”. (HOPKINS, T. K., WALLERSTEIN, *Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800. Review: A Journal of the Fernand Braudel Center*, v. 10, n. 1, p. 157-170, 1986. p. 159). O conceito foi apropriado posteriormente por Gary Gereffi, que lhe agregou a dimensão global: “conjunto de redes intra-empresariais que conectam fabricantes, fornecedores e subcontratados na indústria global entre si e para mercados internacionais” (BAIR, Jennifer. *Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. Competition & Change*, v. 9, n. 2., p. 153-180, jun. 2005. p. 156).

¹⁷ Segundo Jennifer Bair, a cadeia global de valor (*global value chain*) associa novos elementos à cadeia de commodities. Essencialmente, central a esse modelo é a percepção de que as empresas podem aumentar o valor emocional de seus produtos, através da cadeia produtiva. e, com isso, assumir posições mais lucrativas. (BAIR, Jennifer. *Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. Competition & Change*, v. 9, n. 2., p. 153-180, jun. 2005.).

3. As cláusulas éticas

O que são cláusulas éticas? São cláusulas que endereçam questões sociais, ambientais, trabalhistas, etc., estipuladas para tutelar interesses externos ao contrato (comunidades, meio ambiente, trabalhadores, etc.).¹⁸

Como exemplo, pense-se numa cláusula exigindo que os trabalhadores contratados pelo fabricante tenham, no mínimo, 16 anos, ou limitando a jornada de trabalho a 60 horas semanais.

Previsões como essa podem parecer estranhas num primeiro momento, já que não dizem respeito a aspectos do produto em si. Todavia, considerando que grande parte das multinacionais celebra contratos com fornecedores de países nos quais a legislação protetiva à pessoa, ao trabalho ou ao meio ambiente pode ser débil ou até mesmo inexistir, as cláusulas éticas, irradiando efeitos regulatórios indiretos, podem suplementar ou subsidiar essa fragilidade numa perspectiva relacional, atrelando o fornecedor contratado aos *standards* éticos da empresa contratante.

O contrato, nesse viés, assume-se como veículo capaz de regular comportamentos,¹⁹ verdadeiro centro de poder e controle,²⁰ para além de veste jurídico-formal de operações econômicas.²¹

Esse discurso, por evidente, não é imune a críticas. As políticas de CSR vendem a imagem da corporação zelando pela sociedade e pelo meio ambiente. No entanto, [quase] sempre são necessidades econômicas que movem a racionalidade corporativa, e os interesses do empresariado nem sempre coincidem com os interesses sociais e ambientais.²²

¹⁸ MITKIDIS, Katherina Peterkova. Sustainability clauses in international supply chain contracts: regulation, enforceability and effects of ethical requirements. *Nordic Journal of Commercial Law*, n. 1, p. 1-30, 2014.

¹⁹ MITKIDIS, Katherina Peterkova. Sustainability clauses in international supply chain contracts: regulation, enforceability and effects of ethical requirements. *Nordic Journal of Commercial Law*, n. 1, p. 1-30, 2014. Também nesse sentido, conforme Fabrizio Cafaggi, “o papel do direito internacional dos contratos como instrumento de regulação está evoluindo e aumentando. No passado, o contrato associava-se principalmente à *lex mercatoria* e à regulação de trocas entre comerciantes de diferentes sistemas jurídicos. (...). Hoje, os contratos celebrados na cadeia de fornecimento alimentar (e, em particular, os termos relativos à qualidade e segurança) têm a finalidade não apenas de complementar a regulação pública estadual e internacional, mas também de assegurar a aplicabilidade da dessa regulação, seja *soft law*, disposições do Codex Alimentarius ou a própria regulação privada transnacional”. *Tradução livre* (FABRIZIO, Cafaggi. *Transnational governance by contract: private regulation and contractual networks in food safety*. Disponível em < <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1874749>>. Acesso em 26/02/2019. p.7).

²⁰ CUTLER, Claire. Private transnational governance in global value chains: contract as a neglected dimension. p.77-96. In: CUTLER, Claire; DIETZ, Thomas. *The politics of private transnational governance by contract*. New York: Routledge, 2017. p. 84.

²¹ ROPPO, Enzo. *O contrato*. Coimbra: Almedina, 2009.

²² BANERJEE, Subhabrata Bobby. Corporate social responsibility: the good, the bad and the ugly. *Critical Sociology*, v. 34, n. 1, p. 51-79, 2008.

Não se pode negar que há corporações associadas a violações de direitos humanos na esfera internacional, que tendem a avaliar condições trabalhistas desregulamentadas ou frouxas legislações ambientais como atrativos na contratação de fornecedores.²³

Além disso, políticas de CSR são potencialmente voláteis. Substituídos membros de Conselhos de Administração ou diante da pressão do mercado por lucros, é possível que a governança social da companhia seja também alterada.

A CSR, dito isso, é criticada por supostamente representar apenas um discurso ideológico com o viés de consolidar o poder das corporações, jamais substituindo as políticas de Estado ou de organizações internacionais.²⁴

Ao mesmo tempo em que se reconhece a verdade dessas afirmações, é necessário reconhecer a “presença” de um vazio regulatório na esfera global.

Desde o fim da Segunda Guerra Mundial, grande número de tratados de direitos humanos foi celebrado, *mas o direito internacional de proteção da pessoa e ao meio ambiente ainda é dirigido essencialmente ao Estado*, não às corporações.²⁵

Ou seja, a regulação da cadeia produtiva não visa a assumir o papel do Estado ou das organizações internacionais na tutela dos direitos humanos e do meio ambiente.²⁶

Apenas se reconhece que o contrato pode ser uma figura importante para assegurar a observância de *standards* éticos num cenário em que o Estado ainda é o foco prioritário da regulação tradicional. A seção seguinte discorre sobre a incorporação de cláusulas éticas nos contratos regidos pela CISG.

²³ WESCHKA, Marion. Human rights and multinational enterprises: how can multinational enterprises be held responsible for human rights violations committed abroad? *ZaöRV*, v. 66, s/n, 2006.

²⁴ BANERJEE, Subhabrata Bobby. Corporate social responsibility: the good, the bad and the ugly. *Critical Sociology*, v. 34, n. 1, p. 51-79, 2008.

²⁵ WESCHKA, Marion. Human rights and multinational enterprises: how can multinational enterprises be held responsible for human rights violations committed abroad? *ZaöRV*, v. 66, s/n, 2006.

²⁶ MITKIDIS, Katherina Peterkova. Sustainability clauses in international supply chain contracts: regulation, enforceability and effects of ethical requirements. *Nordic Journal of Commercial Law*, n. 1, p. 1-30, 2014.

4. A incorporação dos *standards* éticos aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias

O art. 35.1, da CISG, estabelece que “o vendedor deve entregar as mercadorias na quantidade, qualidade e tipo correspondentes ao previsto pelo contrato [...]”. Nesse sentido, as mercadorias serão consideradas conformes desde que observadas as estipulações contratuais explícitas ou implícitas, envolvendo padrões físicos e/ou emocionais.²⁷

A conformidade, portanto, exige o atendimento aos *standards* previstos contratualmente, dentre eles os denominados *standards* éticos.²⁸ Por isso, é necessário analisar os meios de incorporação de cláusulas éticas aos contratos regidos pela CISG, já que, descumprido um *standard* contratual, o contratante prejudicado poderá se valer dos remédios de tutela do inadimplemento, encorajando – de modo indireto – a observância dos padrões éticos previstos em contrato.

4.1. Incorporação expressa (art. 35.1)

O art. 35.1.²⁹, da CISG, estabelece que as mercadorias devem ser entregues na quantidade, qualidade e tipo previstos no contrato. Assim, não há dúvida de que se as partes, no próprio instrumento, detalharem algum *standard* ético, sua posterior inobservância implica a desconformidade do produto e, conseqüentemente, quebra contratual.³⁰

A mesma solução se aplica se durante a negociação ou ao tempo de formação do contrato as partes tiverem expressamente consentido com a incorporação de algum *standard*, mesmo que a minuta final do contrato não o tenha contemplado.

²⁷ RAMBERG, Christina. *Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct*. Research paper, Stockholm University, 2014.

²⁸ A conformidade não mais diz respeito unicamente às propriedades físicas da coisa, mas também a sua relação com o ambiente em que é produzido, usado ou vendido. Parte-se da premissa, portanto, que há o que se pode denominar de não-conformidade ética. (SAIDOV, Djakhongir. *Standards and Conformity of Goods in Sales Law*. *Lloyds Maritime and Commercial Law Quaterly*, s/v, s/n, fev. 2017).

²⁹ “(1) O vendedor deverá entregar mercadorias na quantidade, qualidade e tipo previstos no contrato, acondicionadas ou embaladas na forma nele estabelecida”.

³⁰ SCHWENZER, Ingeborg. *Conformity of the Goods - Physical Features on the Wane?* In: *State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference*. The Hague: Eleven International Publishing, 2012. p. 103-112; DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhagen, Copenhagen, 2015.

Na primeira hipótese, há uma cláusula expressa de incorporação. Na segunda, embora ausente cláusula expressa de incorporação, há consentimento expresso das partes com a inclusão da cláusula ética.

4.2. Incorporação por intenção implícita (arts. 8.1. e 8.2.)

Todavia, a cláusula ética pode não constar expressamente do instrumento contratual em si, mas mesmo assim integrar a contratação. Isso ocorre se uma das partes implicitamente tiver demonstrado sua intenção de incluí-la no momento de formação ou negociação do contrato ou se essa intenção decorrer das circunstâncias particulares do caso.³¹ Essa norma é extraída do art. 8.,³² da CISG.

Por exemplo, se o *standard* tiver sido anexado ao *draft* contratual, impresso em seu verso, ou disponibilizado, de algum modo, durante as negociações, a intenção do contratante de incorporá-lo ao contrato deve ser tratada como implícita.³³

Se a contraparte, devidamente noticiada e informada dessa intenção, não lhe tiver objetado, deve-se considerar o *standard* como integrando a contratação, tomando-se o consentimento, também, por implícito.³⁴

4.3. Incorporação por práticas (art. 9.1. segunda parte)

A segunda parte do art. 9.1³⁵, da CISG, estabelece que as partes são vinculadas às práticas estabelecidas entre si. Conforme Michael Bonell, a provisão se refere àquilo que as partes regularmente fazem e/ou pactuam no curso negocial ou contratual continuado, partindo-se da premissa de que transações anteriores geram expectativas comportamentais futuras e, por isso, devem ser utilizadas para suplementar contratos subsequentes.³⁶

³¹ DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015

³²“(1) Para os fins desta Convenção, as declarações e a conduta de uma parte devem ser interpretadas segundo a intenção desta, desde que a outra parte tenha tomado conhecimento dessa intenção, ou não pudesse ignorá-la.(2) Não sendo caso de aplicação do parágrafo anterior, as declarações e a conduta de uma parte devem ser interpretadas segundo o sentido que lhes teria dado uma pessoa razoável, com a mesma qualificação e nas mesmas circunstâncias da outra parte. (3) Para determinar a intenção de uma parte, ou o sentido que teria dado uma pessoa razoável, devem ser consideradas todas as circunstâncias pertinentes ao caso, especialmente negociações, práticas adotadas pelas partes entre si, usos e costumes e qualquer conduta subsequente das partes”.

³³ DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015.

³⁴ DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015.

³⁵“(1) As partes são vinculadas [...] pelas práticas que se estabeleceram entre elas”.

³⁶ BONELL, Michael Joachim. Article 9. In: BONELL, Bianca. *Commentary on the International Sales Law*. Milão: Giuffrè, 1987. p. 103-115.

Portanto, se a política de CSR ou *standard* ético constar expressa ou implicitamente de contratações anteriores e tiver sido devidamente seguida, sua observância deve ser tomada como uma prática estabelecida entre as partes e, conseqüentemente, integrante do contrato.³⁷ Evidente que essa possibilidade pode ser objeto de disposição, conforme o art. 6,³⁸ da CISG.³⁹

A celeuma, neste ponto, diz respeito ao tempo e à frequência necessários para que uma prática seja formada. A CISG não concebe critério, mas certamente deve haver contratações reiteradas num dado espaço de tempo ou uma relação contratual de trato continuado.⁴⁰

4.4. Incorporação por usos – viés subjetivo (art. 9.1. primeira parte)

A primeira parte do art. 9.1⁴¹, da CISG, estabelece que as partes são vinculadas aos “usos comerciais” (*trade usages*) com os quais tenham concordado. Usos, segundo Ch. Pamboukis, são práticas e regras largamente observadas ao longo nos respectivos segmentos de atuação, e o art. 9.1. concede-lhes valor normativo, tornando-os parte integrante do contrato sob um viés subjetivo, isto é, se tiver havido consentimento expresso ou implícito com sua inclusão”.⁴²

Nesse sentido, se as partes explicitamente consentirem à incorporação de usos de determinado setor, região, temática ou até mesmo provenientes de organizações internacionais⁴³ ou agências privadas,⁴⁴ não há dúvida de que suas estipulações integram o contrato.

Diferentemente, se as partes se comportarem em conformidade ao uso ou caso o tenham referido na fase de negociação ou formação contratual, sem oposição da contraparte,

³⁷ SCHWENZER, Ingeborg; LEISNGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. In: *Commercial law challenges in the 21st century*: Jan Hellner in memoria. S/l: Iustus Förlag, 2007.

³⁸ “As partes podem excluir a aplicação desta Convenção, derogar qualquer de suas disposições ou modificar-lhes os efeitos, observando-se o disposto no Artigo 12”.

³⁹ Isso significa que a suplementação do contrato baseada em contratações anteriores pode ser afastada pelas partes.

⁴⁰ DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015.

⁴¹ “(1) As partes são vinculadas pelos usos aos quais elas tenham consentido [...]”.

⁴² PAMBOUKIS, Ch. The concept and function of usages in the United Nations Convention of the International Sale of Goods. *Journal of Law and Commerce*, v. 25, p. 107-131, 2005-06.

⁴³ Ex. United Nations Global Compact – Corporate Social Responsibility.

⁴⁴ Ex. International Organization for Standardization (ISO).

devidamente informada e noticiada, sua incorporação ocorre de forma implícita,⁴⁵ aplicando-se a dinâmica retratada no item 4.2., *infra*.

Se esses usos, por seu turno, contemplarem *standards* éticos, estes, mesmo externos à minuta contratual, integram o contrato.⁴⁶

Políticas de CSR, consubstanciadas usualmente em códigos de conduta internos e iniciativas externas, integram o conceito de uso. Diante disso, duas situações podem ocorrer.

Primeiro, se apenas uma das partes tiver aderido à iniciativa de CSR, as provisões desse uso integram o contrato celebrado? A abordagem depende de quem for o aderente, se o comprador (*buyer*) ou o vendedor (*seller*).

Sob a perspectiva do comprador, possivelmente uma corporação engajada na “venda de emoções”, certamente é de seu interesse a inclusão ao contrato de *standards* éticos ao qual tenha unilateralmente aderido.⁴⁷

Todavia, uma comunicação unilateral, genérica e externa ao contrato não basta para que o vendedor seja responsabilizado em caso de inobservância desse *standard*.⁴⁸ Com remissão ao item 4.2, *infra*, é necessário que a contraparte tenha tido a oportunidade de conhecer o padrão exigido e compreender a intenção do comprador de incorporá-lo aos termos da contratação.⁴⁹

Suponha-se que uma corporação publicita na mídia sua adesão a uma iniciativa de CSR que proíbe a contratação de menores de 16 anos, mas não faz remissão a essa política nos contratos que celebra com seus fornecedores sediados em países emergentes.

Por mais indesejável que seja, caso um deles utilize crianças para produzir as mercadorias contratadas, e esse fato venha ser posteriormente descoberto e noticiado, o

⁴⁵ BONELL, Michael Joachim. Article 9. In: BONELL, Bianca. *Commentary on the International Sales Law*. Milão: Giuffrè, 1987. p. 103-115.

⁴⁶ Segundo Bonell, as regras expedidas agências privadas definem, apenas linhas gerais de conduta, embora normalmente sejam associadas a trade usages (BONELL, Michael Joachim. Article 9. In: BONELL, Bianca. *Commentary on the International Sales Law*. Milão: Giuffrè, 1987. p. 103-115).

⁴⁷ DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015

⁴⁸ Imagine-se que o comprador afirma em seu site que é aderente de determinada iniciativa.

⁴⁹ DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015; RAMBERG, Christina. *Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct*. Research paper, Stockholm University, 2014.

comprador não poderá se valer de sua política de CSR para responsabilizá-lo pelos danos à imagem ou oriundos de processos movidos por consumidores lesados, posto que a contraparte, de nenhum modo, fora informada do *standard*. É necessário, assim, que o *standard* tenha sido incorporado ao contrato expressa ou implicitamente.

Sob a perspectiva do vendedor, é possível que o vendedor tenha comunicado de modo unilateral, genérico e externo ao contrato sua adesão a uma iniciativa de CSR. Diante disso, essa comunicação é suficiente para que o comprador o responsabilize em caso de inobservância do *standard*?

Ao ver de Christina Ramberg, não, pois, segundo a autora, é preciso que o vendedor tenha demonstrado a intenção de incorporar sua política de CSR ao contrato.⁵⁰ Christian Dysted, nesse sentido, atribuí relevância ao papel da CSR nos negócios da empresa e, especialmente, ao meio pelo qual sua adesão à iniciativa foi externalizada.⁵¹

Se o *supplier* consignar, expressa ou implicitamente, que sua política de CSR integra seus contratos, não há dúvida de que os *standards* éticos previstos vinculam. Igualmente, se o fabricante publicitar na mídia a adesão a esses *standards*, essa comunicação também parece suficiente para lhe obrigar a respeitá-los.⁵²

Portanto, para que o vendedor seja responsabilizado pela inobservância de sua própria política de CSR, é necessário que a comunicação tenha sido expedida de forma vinculante e/ou integre, expressa ou implicitamente, a contratação.

Finalizada a exposição da primeira situação, passa-se à segunda: e se as duas partes tiverem aderido a alguma iniciativa de CSR, as provisões desse uso integram o contrato celebrado? Há três posições diante da questão.

A primeira, retratada por Ingeborg Schwenzer, sustenta que a adesão a *standards* éticos numa escala macro torna presumível a concordância das partes com sua aplicação na escala micro, em seus contratos individuais.⁵³

⁵⁰ RAMBERG, Christina. *Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct*. Research paper, Stockholm University, 2014.

⁵¹ DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015

⁵² DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015

⁵³ SCHWENZER, Ingeborg; LEISNGER, Bejamin. Ethical values and international sales contracts. In: *Commercial law challenges in the 21st century*: Jan Hellner in memoria. S/l: Iustus Förlag, 2007.

Assim, se A, vendedor, e B, comprador, aderiram ao Pacto global (UN Global Compact), então essa iniciativa integra o contrato pactuado por eles, mesmo que nada tenham disposto a respeito.

A segunda, refletida por Christina Ramberg, defende que a adesão a uma iniciativa de CSR não necessariamente importa a incorporação de seus termos aos contratos individuais celebrados pelo aderente.⁵⁴

Dito isso, mesmo se A, vendedor, e B, comprador, aderiram ao UN Global Compact, isso não torna a iniciativa automaticamente incorporada ao contrato celebrado entre ambos.

A terceira posição, adotada por Christian Dysted, sincretiza as correntes acima, pois, segundo o autor, algumas iniciativas de CSR vinculam contratualmente, outras não.⁵⁵

Por exemplo, o UN Global Compact, embora bastante difundido e conhecido, é composto de 10 princípios genéricos. No âmbito dos direitos humanos, os princípios um e dois apenas atestam, respectivamente, que “as empresas devem apoiar e respeitar a proteção dos direitos humanos reconhecidos internacionalmente” e “certificar-se de que não são cúmplices de abusos”.

Assim, se as partes aderiram a iniciativas com elevado teor de indeterminação, sob o viés semântico, e não-prescritivas, sob o viés deontico, não parece possível estender suas provisões aos contratos individuais celebrados entre elas.

A título de ilustração, veja-se o princípio cinco, do UN Global Compact: “[as empresas devem apoiar] a abolição efetiva do trabalho infantil”. Semanticamente, considerando as teorias relativistas e multiculturalistas,⁵⁶ o conceito de “trabalho infantil” é plurívoco. De regra, a partir da Convenção 138, da Organização Internacional do Trabalho, trabalho infantil é aquele realizado por menores de 18 anos, mas nada impede que legislações domésticas o definam de modo diverso. Qual seria a idade referencial de trabalho infantil a consubstanciar a não-conformidade das mercadorias e, conseqüentemente, inadimplemento contratual?

⁵⁴ RAMBERG, Christina. *Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct*. Research paper, Stockholm University, 2014.

⁵⁵ DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015

⁵⁶ Cf. BOAS, Franz. *Antropologia cultural*. Trad. Celso de Castro. 6 ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2010; MALINOWSKI, Bronislaw C. *Argonautas do Pacífico Ocidental*. Trad. Anton P. Carr. São Paulo: Abril Cultural, 1976; MALINOWSKI, Bronislaw C. *Uma teoria científica da cultura*. Trad. José Auto. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.

Sob o viés normativo, não se extrai uma prescrição de como se deve agir. O princípio apenas define que se deve apoiar a abolição do trabalho infantil, mas não determina que a empresa aderente está obrigada a aboli-lo nem discorre sobre os meios que deve adotar para fazê-lo.

Nesse sentido, não se pode considerar o princípio cinco do UN Global Compact automaticamente extensível aos contratos celebrados pelo aderente, dada sua vagueza e porque sequer há uma prescrição normativa de como se portar individualmente sobre a questão.

Se, diferentemente, a iniciativa de CSR estabelecer que o aderente não deve contratar menores de 14 anos, a solução seria outra, pois não haveria vagueza semântica, bem como se trataria de um claro comando prescritivo – proibição de contratar menores de 14 anos.

Conclui-se que as provisões semanticamente determinadas e prescritivas de CSR aos quais tenham aderido ambos os pactuantes de um contrato regido pela CISG equiparam-se a um uso, nos termos do art. 9.1., e consideram-se incorporadas ao contrato. Se os pactuantes forem signatários de diferentes políticas de CSR, integram o contrato apenas aquelas disposições, determinadas e prescritivas, comuns a ambas as iniciativas.

4.5. Incorporação por usos – viés objetivo (art. 9.2.)

Por último, o art. 9.2.,⁵⁷ da CISG, estabelece que usos largamente conhecidos e regularmente observados integram o contrato quando os pactuantes os conheciam ou poderiam tê-los conhecido, salvo disposição contratual em contrário.

O art. 9.2, diferentemente do art. 9.1, concebe valor normativo aos usos sob viés objetivo, tornando-os parte integrante da contratação mesmo que ausente manifestação ou intenção das partes em incorporá-los.⁵⁸

⁵⁷ “Salvo convenção contrária das partes, estas são reputadas terem tacitamente se referido, no contrato e para sua formação, a todo uso que tenham conhecimento ou dos quais deveriam ter tido conhecimento e que, no comércio internacional, seja largamente conhecido e regularmente observado pelas partes em contratos do mesmo tipo, no ramo comercial considerado”.

⁵⁸ PAMBOUKIS, Ch. The concept and function of usages in the United Nations Convention of the International Sale of Goods. *Journal of Law and Commerce*, v. 25, p. 107-131, 2005-06.

Por isso, parcela da doutrina enxerga nesse dispositivo o caminho para que *standards* éticos passem a integrar quaisquer contratos regidos pela CISG. A proibição do trabalho infantil e a obrigatoriedade de condições laborais adequadas são exemplos de *standards* equiparáveis ao conceito de *trade usages* citados na literatura.⁵⁹

Mesmo essa corrente, no entanto, admite que o *standard* somente é incorporado ao contrato se o preço de venda do bem contemplar o custo do *compliance* ético. Ou seja, o valor emocional atrelado à mercadoria tem um custo que deve estar absorvido na contratação para gerar eventual e futura responsabilidade contratual.⁶⁰ O comprador não pode, com isso, barganhar um preço irrisório e, ao mesmo tempo, exigir o *compliance* ético.

Alguns autores, por outro lado, refutam a existência de *standards* éticos objetivamente equiparáveis a *trade usages*. Peter Schlechtriem considera questionável utilizar a CISG como instrumento para promover “convicções pessoais”, que, segundo ele, espelham a visão de minorias tentando “fazer o bem”, mas não necessariamente os valores compartilhados pela sociedade em geral. Por isso, ao invés de interpretar a CISG para amparar *standards* universais, o autor sugere que a proibição de métodos de produção nocivos seja conquistada domesticamente através do processo legislativo.⁶¹

No mesmo sentido, Christina Ramberg visualiza que a maioria dos Tribunais e Cortes, arbitrais ou não, estaria disposta a considerar suficiente a atuação do *supplier* em consonância a sua legislação doméstica, mesmo que práticas eticamente questionáveis não sejam vedadas.⁶²

Nenhuma dessas posições, todavia, é satisfatória, o que reclama um terceiro enfoque. Para começar, a maioria dos autores não diferencia usos (*trade usages*) de normas gerais

⁵⁹ SCHWENZER, Ingeborg; LEISNGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. In: *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoria*. S/l: Iustus Förlag, 2007; DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhagen, Copenhagen, 2015.

⁶⁰ DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhagen, Copenhagen, 2015; RAMBERG, Christina. *Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct*. Research paper, Stockholm University, 2014.

⁶¹ SCHLECHTRIEM, Peter. Non-material damages – recovery under the CISG? *Pace International Law Review*, vol. 19, n. 1, 2007.

⁶² RAMBERG, Christina. *Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct*. Research paper, Stockholm University, 2014.

de direito internacional (*customary international law*), que são práticas e regras aceitas ordinariamente como direito pela maioria dos Estados.⁶³

A proibição do trabalho infantil,⁶⁴ por exemplo, é uma norma que advém da Convenção das Nações Unidas sobre os direitos da criança (*United Nations Convention on the rights of the child*), da qual 140 Estados são signatários. Constitui, sem dúvida, *customary international law*.

Se, num contrato regido pela CISG, as partes expressamente pactuarem o emprego de mão-de-obra infantil na produção das mercadorias contratadas, essa cláusula certamente será reputada inválida, por contrariar norma cogente de direito internacional.⁶⁵

As normas de *customary international law*, porém, embora limitem a liberdade contratual e, conseqüentemente, a autonomia privada,⁶⁶ não irradiam obrigações contratuais, pois, para integrar o contrato e constituir obrigação contratual, o *standard* ético necessariamente deve atender aos requisitos do art. 9.2. (uso largamente conhecido e regularmente observado).

Para ilustração, embora o emprego de mão-de-obra infantil seja condenado no campo retórico pela maior parte das corporações, sua proibição nem sempre é observada na realidade prática. Por isso, considerando que o uso demanda regular observância, não se pode considerar a proibição do trabalho infantil como *trade usage*, por mais desejável que isso fosse.⁶⁷

⁶³ WILSON, Simon. *Ethical standards in international sales contracts: can the CISG be used to prevent child labour?* Monografia (Graduação) - Faculty of Law Victoria University of Wellington, Wellington, 2015.

⁶⁴ “Art. 32. 1. Os Estados Partes reconhecem o direito da criança de estar protegida contra a exploração econômica e contra o desempenho de qualquer trabalho que possa ser perigoso ou interferir em sua educação, ou que seja nocivo para sua saúde ou para seu desenvolvimento físico, mental, espiritual, moral ou social. 2. Os Estados Partes adotarão medidas legislativas, administrativas, sociais e educacionais com vistas a assegurar a aplicação do presente artigo. Com tal propósito, e levando em consideração as disposições pertinentes de outros instrumentos internacionais, os Estados Partes, deverão, em particular: a) estabelecer uma idade ou idades mínimas para a admissão em empregos; b) estabelecer regulamentação apropriada relativa a horários e condições de emprego; c) estabelecer penalidades ou outras sanções apropriadas a fim de assegurar o cumprimento efetivo do presente artigo”.

⁶⁵ WILSON, Simon. *Ethical standards in international sales contracts: can the CISG be used to prevent child labour?* Monografia (Graduação) - Faculty of Law Victoria University of Wellington, Wellington, 2015.

⁶⁶ A liberdade contratual não se relaciona com o direito de contratar em si, mas às possibilidades de autorregulamentação do conteúdo contratual. (MARTINS, Ricardo Marcondes. *Teoria jurídica da liberdade*. São Paulo: Contracorrente, 2015)

⁶⁷ SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. *Lloyds Maritime and Commercial Law Quarterly*, s/v, s/n, fev. 2017; WILSON, Simon. *Ethical standards in international sales contracts: can the CISG be used to prevent child labour?* Monografia (Graduação) - Faculty of Law Victoria University of Wellington, Wellington, 2015; MITKIDIS, Katherina Peterkova. Sustainability clauses in international supply chain contracts: regulation, enforceability and effects of ethical requirements. *Nordic Journal of Commercial Law*, n. 1, p. 1-30, 2014.

Dito isso, conforme define Simon Wilson, *trade usages* são uma questão de fato. Daí que talvez ainda não existam *standards* éticos mínimos aplicáveis a todo e qualquer contrato,⁶⁸ mas, numa esfera reduzida, em nichos econômicos específicos, é possível encontrá-los.⁶⁹

Na indústria eletrônica, a proibição de mão-de-obra infantil é um valor compartilhado e aplicado pela maior parte dos produtores e constitui um *trade usage* que integra os contratos celebrados neste segmento pela via do art. 9.2., da CISG.⁷⁰ Em outros nichos, usos similares podem ser identificados numa base casuística.

Portanto, para que um *standard* ético seja objetivamente incorporado a um contrato na condição de *trade usage*, é necessário que seja largamente conhecido e regularmente praticado, o que tende ocorrer com mais frequência na escala micro (segmentos econômicos específicos) do que macro (global).

4.6. Standards éticos para cumprimento de finalidade específica (art. 35.2)

É possível, ainda, que observância de *standards* éticos seja devida pela via do art. 35.2,⁷¹ da CISG, mesmo que ausente estipulação contratual implícita ou explícita, requisito do art. 35.1.

O art. 35.2. estabelece que, salvo se alguma finalidade específica tiver sido comunicada ao vendedor, as mercadorias são reputadas conformes se atenderem “aos usos aos quais serviriam habitualmente mercadorias do mesmo tipo” (finalidade ordinária).⁷²

A finalidade específica se materializa, essencialmente, se as mercadorias forem destinadas a um mercado ou comprador singular ou se a reputação do contratante for construída sobre valores que demandam o atendimento de certos *standards* de produção.⁷³

⁶⁸ A proibição do trabalho escravo, talvez seja o melhor exemplo de *trade usage* globalmente aplicável.

⁶⁹ SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. *Lloyds Maritime and Commercial Law Quarterly*, s/v, s/n, fev. 2017.; WILSON, Simon. *Ethical standards in international sales contracts: can the CISG be used to prevent child labour?* Monografia (Graduação) - Faculty of Law Victoria University of Wellington, Wellington, 2015.

⁷⁰ WILSON, Simon. *Ethical standards in international sales contracts: can the CISG be used to prevent child labour?* Monografia (Graduação) - Faculty of Law Victoria University of Wellington, Wellington, 2015.

⁷¹ “Art. 35. 2. A menos que as partes tenham convencionado de outra forma, as mercadorias são conformes ao contrato quando: a) elas são próprias aos usos aos quais serviriam habitualmente mercadorias do mesmo tipo; b) forem adequadas a qualquer finalidade especial expressa ou tacitamente levada ao conhecimento do vendedor no momento da conclusão do contrato, a não ser que resulte das circunstâncias que o comprador não confiou na competência e apreciação do vendedor ou que não era razoável da sua parte fazê-lo [...]”.

⁷² RAMBERG, Christina. *Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct*. Research paper, Stockholm University, 2014.

⁷³ RAMBERG, Christina. *Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct*. Research paper, Stockholm University, 2014.

Suponha, no primeiro caso, que a empresa-compradora exige a observância de *standards* ambientais estritos e, no segundo, que a própria contratante associa sua imagem à preservação de florestas e práticas sustentáveis.

Ora, nessas duas hipóteses, as mercadorias atendem a um propósito específico, que deve ser comunicado ao vendedor/fabricante antes da conclusão do contrato, de modo implícito ou explícito.⁷⁴ Não se trata de acordo contratual, mas de manifestação unilateral do contratante que, se devidamente transmitida, vincula o vendedor.⁷⁵

Assim, se o comprador informar o propósito das mercadorias, de regra, presume-se que a produção deve observar os *standards* éticos exigidos para cumpri-lo. Todavia, a opção mais simples, sob um ponto de vista puramente econômico, é que o comprador informe o *supplier*, pois, caso contrário, o vendedor somente poderá ser responsabilizado por eventual não-conformidade se conhecesse o *standard*.⁷⁶

Não sendo possível extrair uma finalidade específica da contratação, então se presume que as mercadorias devem se conformar à finalidade a que se destinariam no comércio ordinário, que, segundo Ingeborg Schwenzer, é a possibilidade de revenda.⁷⁷

Resulta disso que, mesmo inobservado eventual *standard* ético, se houver mercado para o produto “eticamente viciado”, então a mercadoria será reputada conforme. Se, por sua vez, a finalidade ordinária do produto incorporar padrões éticos, então estes devem ser observados.

5. Conclusão

O caminho trilhado permite concluir que embora a CISG seja vocacionada a disciplinar a compra e venda internacional de mercadorias, ela também admite a incorporação de *standards* éticos, que se sujeitam ao regime geral da Convenção, sem diferenciação às demais cláusulas.

⁷⁴ RAMBERG, Christina. *Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct*. Research paper, Stockholm University, 2014.

⁷⁵ DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015

⁷⁶ O final do art. 35.2.b., inclusive, afasta a observância da finalidade específica se resultar das circunstâncias que o comprador não confiou na competência e apreciação do vendedor ou que não era razoável da sua parte fazê-lo (DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhague, Copenhague, 2015).

⁷⁷ SCHWENZER, Ingeborg. *Conformity of the Goods - Physical Features on the Wane? State of Play: The 3rd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference*. The Hague: Eleven International Publishing, 2012. p. 103-112.

Em resposta à inquirição primária, portanto, os contratos regidos pela CISG não são veículos imediatamente adequados à proteção dos direitos humanos e do meio-ambiente, mas podem, eventualmente, exercer este papel, desde que *standards* éticos estejam expressa ou implicitamente incorporados à contratação.

Mesmo assim, no entanto, há barreiras à instrumentalização da CISG como veículo de promoção dos direitos humanos. Primeiro, porque a incorporação de *standards* éticos depende da vontade dos pactuantes ou de usos consolidados e observados. Segundo, porque políticas de CSR são potencialmente voláteis. Terceiro, porque a inobservância dos *standards* éticos assegura apenas ao contratante o manuseio dos remédios de tutela contratual disponibilizados pela convenção. Quarto, porque inexistente garantia de que o *enforcement* do contrato levará o fabricante a mudar sua forma de produzir os produtos.

Mas o que podem fazer aqueles diretamente afetados pelo *non-compliance*? Ou como o meio ambiente degradado por métodos de produção nocivos pode ser protegido e recuperado? Essas são perguntas que fogem do escopo deste estudo, mas cuja resposta – no atual estado da arte – não está na CISG.

Referências bibliográficas

- ANDERSEN, Mette; SKJOETT-LARSEN, Tage; Corporate social responsibility in global supply chains. *Supply chain and management: an international journal*, v. 14, n. 2., p. 75-86, 2009.
- BAIR, Jennifer. Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition & Change*, v. 9, n. 2., p. 153-180, jun. 2005.
- BANERJEE, Subhabrata Bobby. Corporate social responsibility: the good, the bad and the ugly. *Critical Sociology*, v. 34, n. 1, p. 51-79, 2008.
- BOAS, Franz. *Antropologia cultural*. Trad. Celso de Castro. 6 ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2010.
- BONELL, Michael Joachim. Article 9. In: BONELL, Bianca. *Commentary on the International Sales Law*. Milão: Giuffrè, 1987.
- CAFAGGI, Fabrizio. *Transnational governance by contract: private regulation and contractual networks in food safety*. Disponível em < <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1874749>>. Acesso em 26/02/2019.
- CUTLER, Claire. Private transnational governance in global value chains: contract as a neglected dimension. p.77-96. In: CUTLER, Claire; DIETZ, Thomas. *The politics of private transnational governance by contract*. New York: Routledge, 2017.
- DYSTED, Christian. *Ethical Defects in Contracts under United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Dissertação (Mestrado) - Universidade de Copenhagen, Copenhagen, 2015.
- FRIEDMAN, Milton. *Capitalismo e liberdade*. Trad. Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: LTC, 2014.

GEREFFI, Gary. The organisation of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. in GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel (Orgs.). *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, 1994.

HARRIS, Nigel. *The End of the Third World*. New York: Penguin Books, 1987.

HOPKINS, T. K., WALLERSTEIN, Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800. *Review: A Journal of the Fernand Braudel Center*, v. 10, n. 1, p. 157-170, 1986.

MALINOWSKI, Bronislaw C. *Argonautas do Pacífico Ocidental*. Trad. Anton P. Carr. São Paulo: Abril Cultural, 1976.

MALINOWSKI, Bronislaw C. *Uma teoria científica da cultura*. Trad. José Auto. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.

MARTINS, Ricardo Marcondes. *Teoria jurídica da liberdade*. São Paulo: Contracorrente, 2015.

MITKIDIS, Katherina Peterkova. Sustainability clauses in international supply chain contracts: regulation, enforceability and effects of ethical requirements. *Nordic Journal of Commercial Law*, n. 1, p. 1-30, 2014.

PAMBOUKIS, Ch. The concept and function of usages in the United Nations Convention of the International Sale of Goods. *Journal of Law and Commerce*, v. 25, p. 107-131, 2005-06.

RAMBERG, Christina. Emotional non-conformity in the international sale of goods, particularly in relation to CSR-Policies and codes of conduct. *Research paper*, Stockholm University, 2014.

ROPPO, Enzo. *O contrato*. Coimbra: Almedina, 2009.

SAIDOV, Djakhongir. Standards and Conformity of Goods in Sales Law. *Lloyds Maritime and Commercial Law Quarterly*, s/v, s/n, fev. 2017.

SCHLECHTRIEM, Peter. Non-material damages – recovery under the CISG? *Pace International Law Review*, vol. 19, n. 1, 2007.

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

SCHWENZER, Ingeborg; LEISNGER, Benjamin. Ethical values and international sales contracts. In: *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoria*. S/l: Iustus Förlag, 2007.

WESCHKA, Marion. Human rights and multinational enterprises: how can multinational enterprises be held responsible for human rights violations committed abroad? *ZaöRV*, v. 66, s/n, 2006.

WILSON, Simon. *Ethical standards in international sales contracts: can the CISG be used to prevent child labour?* Monografia (Graduação) - Faculty of Law Victoria University of Wellington, Wellington, 2015.

civilistica.com

Recebido em: 8.9.2020
Aprovado em:
6.9.2021 (1º parecer)
17.9.2021 (2º parecer)

Como citar: NATIVIDADE, João Pedro Kostin Felipe de. Cláusulas éticas em contratos de compra e venda internacional de mercadorias: a CISG como veículo de promoção dos direitos humanos? **Civilistica.com**. Rio de Janeiro, a. 10, n. 2, 2021. Disponível em: <<http://civilistica.com/clausulas-eticas/>>. Data de acesso.