

## O que podemos aprender com Starbucks, Wal-Mart e Lidl? Uma análise da tentativa de uniformização do direito contratual de compra e venda internacional de mercadorias

*What can we learn with Starbucks, Wal-Mart and Lidl? An analysis of the attempt of uniformization of the contractual law of international purchase and sale of goods*

Lara Bonemer Rocha Floriani<sup>1</sup>  
Pontifícia Universidade Católica do Paraná (Curitiba, Paraná Brasil)  
<https://orcid.org/0000-0002-8112-0949>  
[lara@rochaefloriani.com.br](mailto:lara@rochaefloriani.com.br)

**Recebido:** 07.02.2020

**Aprovado:** 18.03.2020

### Resumo

A partir das experiências concretas da Starbucks, Wal-Mart e Lidl, este artigo se propôs a demonstrar a necessidade de se considerar o contexto local para a aplicação das Leis. O caso analisado, foi o da Convenção de Viena de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Assim, partindo-se da perspectiva culturalista de Pierre Legrand, demonstrou-se que a Lei é singular, pois intrinsecamente ligada à cultura do local de sua criação e que sua efetividade está diretamente à consideração deste aspecto. O método que orientou esta pesquisa foi o comparatista culturalista, abordagem que considera os aspectos culturais para a compreensão do problema a ser analisado. Assim, em um primeiro momento apresentou-se o contexto histórico de surgimento da CISG, até seu estágio atual, indicando os problemas relacionados a sua utilização. Na sequência, foi introduzida a teoria de Pierre Legrand e a análise de Paul Berman acerca do pluralismo inerente à Convenção, para então, tratar das experiências das companhias Starbucks, Wal-Mart e Lidl. Ao final, foram tecidas considerações acerca do mito da uniformização das Leis, em especial da CISG, e proposta uma mudança de abordagem, mediante a adoção da perspectiva culturalista e do processo de glocalização.

### Palavras-chave

Direito Econômico. CISG. Direito Comparado. Culturalismo. Glocalização.

---

Como citar esse artigo: FLORIANI, Lara Bonemer Rocha. O que podemos aprender com Starbucks, Wal-Mart e Lidl? Uma análise da tentativa de uniformização do direito contratual de compra e venda internacional de mercadorias. *Revista Brasileira de Pesquisa Jurídica*, Avaré, v. 1, n. 1, p. 27-46, jan./abr. 2020.

<sup>1</sup> Doutora em Direito Econômico e Desenvolvimento na Pontifícia Universidade Católica do Paraná (Bolsista FA/CAPES). Mestre em Direito Econômico e Socioambiental pela PUCPR (Bolsista CNPQ). Professora universitária e Advogada. Curitiba, Paraná, Brasil - e-mail: [lara@rochaefloriani.com.br](mailto:lara@rochaefloriani.com.br).

## **Abstract**

From the concrete experiences of Starbucks, Wal-Mart, and Lidl, this article proposes to demonstrate the need to consider the local context for the application of Laws. The case analyzed was the Vienna Convention on the International Sale of Goods. Thus, starting from the culturalist perspective of Pierre Legrand, it was demonstrated that the Law is singular, because it is intrinsically linked to the culture of the place of its creation and that its effectiveness is directly related to this aspect. The method that guided this research was the comparative culturalist, an approach that considers cultural aspects to understand the problem to be analyzed. Thus, in a first moment it was brought the historical context of the emergence of the CISG, until its present stage, indicating the problems related to its use. Following that, the theory of Pierre Legrand and the analysis of the pluralism inherent in the Convention made by Paul Berman were introduced, for then, bring forward the experiences of the Starbucks, Wal-Mart and Lidl companies. In the end, it was woven considerations about the myth of the uniformization of laws, especially the CISG, and proposed a change of approach by adopting the culturalist perspective and the process of glocalization.

## **Keywords**

Economic Law. CISG. Comparative Law. Culturalism. Glocalization.

## **Sumário**

Introdução. 1. A proposta de unificação do direito contratual de compra e venda internacional de mercadorias. 2. A perspectiva culturalista e o mito da uniformização. 3. Os exemplos da Starbucks, Wal-mart e Lidl: lições acerca da necessidade de se considerar o contexto de aplicação da Lei. Conclusão. Referências.

## **Introdução**

Um dos propósitos mais almejados pelos operadores do direito é a garantia de segurança jurídica. No âmbito das relações comerciais internacionais, este objetivo pode ser traduzido em termos de previsibilidade, no sentido de que para cada ação das partes contratantes haverá uma consequência, e estabilidade, no tocante à manutenção da relação negocial nos termos contratados. Assim, considerando um mundo de múltiplos idiomas, práticas negociais e ordenamentos jurídicos, as partes contratantes buscam reduzir a margem de incerteza mediante o estabelecimento de regras claras e aptas a antecipar os possíveis comportamentos desviantes e atribuir-lhes consequências indesejáveis, a fim de minimizar condutas oportunistas. A garantia de que para cada tentativa de descumprimento contratual haverá uma contrapartida negativa, representa um incentivo às partes contratantes, tornando o ambiente favorável às trocas negociais.

Este é exatamente o propósito da Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias – CISG, qual seja, de prover um regime uniforme e justo

para os contratos de compra e venda internacional de mercadorias, contribuindo de forma significativa para as trocas comerciais e reduzindo os custos de transação. A Convenção entrou em vigor no início do ano de 1988 e mesmo após o transcurso de mais de trinta anos desta data e apesar das oitenta e nove adesões dos Estados-Partes, tem-se que seu principal objetivo ainda não foi atingido. Dentre as razões para esta falta de êxito, sustenta-se a falta de conhecimento do texto da Convenção pelos operadores do direito, o alto custo de um litígio transfronteiriço e da instituição da arbitragem internacional, somados, ainda, à falta de exequibilidade, seja de sentenças estrangeiras, seja das sentenças arbitrais. Mas além destes aspectos, tem-se um argumento de fundamental importância, sobre o qual se verifica pouco debate e que está relacionado aos problemas da rejeição da ideia de singularidade do direito e do contexto em que a Lei será efetivamente aplicada. Tecidas estas considerações, este artigo se propôs a afastar o mito da uniformização generalizada de Leis, a partir de uma perspectiva que considera os aspectos culturais do local onde a Lei será aplicada para que possa surtir efeitos positivos.

Assim, em um primeiro momento foi feita uma análise histórica do contexto de surgimento da CISG até o seu estágio atual de ratificações para que, na sequência, se pudesse indicar os problemas relacionados ao não atingimento do seu propósito inicial e delimitar o objeto de estudo deste artigo, qual seja, a existência da diferença entre os Estados e a rejeição das particularidades culturais de cada um deles. Partindo da premissa de que estes aspectos são fundamentais à elaboração das Leis, eis que diretamente relacionados à sua eficácia no plano prático, apresentou-se a perspectiva culturalista de Pierre Legrand e a importância do contexto de aplicação da Lei, sob pena de se formular regras abstratas e sem utilidade prática. Para a comprovação deste argumento, foram abordadas as experiências de lançamento das franquias da Starbucks, Wal-mart e Lidl em outros países e, ao final, tecidas as conclusões desta pesquisa. O método que norteou o desenvolvimento deste trabalho foi o comparatista culturalista, que parte da premissa de que não existe nada global ou uniforme e que a cultura de cada Estado é o próprio texto da lei. Em outros termos, trata-se da abordagem que considera os aspectos culturais para a compreensão do problema a ser analisado.

## 1. A proposta de unificação do direito contratual de compra e venda internacional de mercadorias

No âmbito internacional a CNUDCI desempenha o papel da busca pela uniformização das regras aplicáveis ao comércio<sup>2</sup>. Trata-se de um corpo jurídico das Nações Unidas, composto por sessenta Estados-membros eleitos pela Assembleia Geral, em que a filiação é estruturada de modo a ser representativa das várias regiões geográficas do mundo e de seus principais sistemas econômicos e legais<sup>3</sup>. Partindo da premissa de que as trocas no âmbito internacional contribuem para o crescimento econômico, para a melhoria dos padrões de vida e para a criação de novas oportunidades no âmbito comercial, a CNUDCI direciona seus trabalhos na tentativa de aumentar estas oportunidades em todo o mundo, mediante a tentativa de formulação de regras modernas, justas e harmonizadas aplicáveis às transações comerciais<sup>4</sup>.

Estas regras incluem *i)* convenções e normas-modelo aceitáveis em todo o mundo<sup>5</sup>; *ii)* guias legais e legislativos, além de recomendações de grande valor prático; *iii)* informações atualizadas sobre julgamentos; *iv)* assistência técnica na reforma de projetos de lei; *v)* e seminários regionais e nacionais a respeito da uniformidade das regras comerciais<sup>6</sup>. A Comissão desempenha seus trabalhos em sessões anuais, que ocorrem alternadamente nos escritórios de Nova Iorque e Viena. Estabelece suas atividades em seis grupos de trabalho, compostos por representantes de todos os Estados membros<sup>7</sup>. Em virtude dos trabalhos desenvolvidos em cada um destes grupos, a CNUDCI criou textos e estatutos aplicáveis em matéria de comercial internacional. O texto que encontra pertinência com este artigo é a Convenção das Nações Unidas sobre

<sup>2</sup> United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL.

<sup>3</sup> CNUDCI. **United Nations Comissions on International Trade Law**. Disponível em: <http://www.CNUDCI.org/uncitral/en/about/origin.html>. Acesso em: 23 jul. 2018.

<sup>4</sup> CNUDCI. **United Nations Comissions on International Trade Law**. Disponível em: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/about\\_us.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html). Acesso em: 23 jul. 2018.

<sup>5</sup> O termo “aceitáveis em todo o mundo”, ou no original, “[...] *acceptable worldwide* [...]” foi extraído diretamente do site da CNUDCI e deriva do entendimento de que, uma vez que o corpo jurídico é composto e estruturado de modo a representar várias regiões geográficas do mundo e dos principais sistemas econômicos e legais, seus regramentos e pautas possuem a aceitação desta natureza.

<sup>6</sup> CNUDCI. **United Nations Comissions on International Trade Law**. Disponível em: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/about\\_us.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html). Acesso em: 23 jul. 2018.

<sup>7</sup> São eles: Grupo de trabalho I – Empresas de Micro, Pequeno e Médio porte; Grupo de trabalho II – Arbitragem e Conciliação; Grupo de trabalho III – Disputa e resolução de conflitos online; Grupo de trabalho IV – Comércio eletrônico; Grupo de trabalho V – Lei da insolvência; Grupo de trabalho VI – Interesses securitários; CNUDCI. **Working groups**. Disponível em: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/about\\_us.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html). Acesso em: 23 jul. 2018.

Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, denominada CISG, firmada em Viena, em 11 de abril de 1980 e que entrou em vigor em 01 de janeiro de 1988.

A CISG foi adotada pelo Brasil em 16 de outubro de 2014 com nível hierárquico de lei ordinária, após aprovada pelo Congresso Nacional em 18 de outubro de 2012, pelo Decreto Legislativo n. 538 e tendo o Governo brasileiro depositado o instrumento de adesão à Convenção em 04 de março de 2013<sup>8</sup>. A Convenção se apresenta como o resultado de tentativas de unificação do direito contratual internacional levadas a efeito desde o início do século XX e que tem por objetivo um sistema que atenda tanto aos interesses do comprador, como também do vendedor, e que seja aplicável tanto por sistemas de *Civil Law* quanto de *Common Law*<sup>9</sup>. Após a fundação do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado - UNIDROIT em 1926, em Roma, iniciou-se o trabalho de unificação das regras de compra e venda no âmbito internacional<sup>10</sup>. Em que pese a elaboração dos primeiros relatórios a respeito das possibilidades de unificação das vendas internacionais, os trabalhos foram interrompidos em virtude da Segunda Guerra Mundial<sup>11</sup>.

Em 1951, o governo alemão realizou uma conferência diplomática sobre a unificação das normas do comércio internacional em Haia, que criou uma comissão especial para desenvolver progressos no processo de unificação. Como resultado, foram elaboradas e finalizadas a Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos para a Venda Internacional de Mercadorias (ULFIS) e a Lei Uniforme sobre a Venda Internacional de

---

<sup>8</sup> BRASIL. Decreto n. 8.327, de 16 de outubro de 2014. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 2014. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm). Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>9</sup> RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BARROS, G. F. DE M. A adesão do Brasil à CISG: uniformização de contratos e facilitação do comércio. **PONTES: Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável**, v. 10, p. 1-15, 2014. Disponível em: <http://www.ictsd.org/bridges-news/pontes/news/a-ades%C3%A3o-do-brasil-%C3%A0-cisg-uniformiza%C3%A7%C3%A3o-de-contratos-e-facilita%C3%A7%C3%A3o-do>. Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>10</sup> BERGSTEN, Eric. E. Thirty-five years of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: expectations and deliveries. In: CNUDCI. **Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives**. Viena, 6 July, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 7-12. p. 11.

<sup>11</sup> SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Pascal. The CISG - Success and Pitfalls. **57 American Journal of Comparative Law**, Spring, 2009, p. 457-478, p. 458. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-hachem.html>. Acesso em: 20 jul. 2018.

Mercadorias (ULIS)<sup>12</sup>. Em dezembro de 1966 foi estabelecida a CNUDCI, que continuou os trabalhos desenvolvidos nas Convenções de Haia. Em 11 de abril de 1980, na Convenção de Viena, em que quarenta e dois dos sessenta e dois países presentes votaram a favor, foi criada a CISG<sup>13</sup>. Em junho de 1981 foi promovida a primeira adesão à CISG, por Lesotho, um pequeno país da África do Sul. O representante do país disse ter ouvido sobre a Convenção em uma Conferência e, desde então, teve interesse em depositar o instrumento de adesão<sup>14</sup>.

Após a ação do Lesotho, houve um lento progresso em relação à novas ratificações. Em dezembro de 1986, cinco anos e meio depois da primeira ratificação, a China, a Itália e os Estados Unidos depositaram juntos suas ratificações, fazendo um total de 11 ratificações e possibilitando que em 01 de janeiro de 1988, a Convenção entrasse em vigor<sup>15</sup>. Os quatro países que ratificaram a Convenção neste período representavam um país em desenvolvimento, um país comunista grande e significativo, o grande país capitalista ocidental e um partido europeu à Lei Uniforme de 1964 sobre a ULIS. Haviam portanto, países de *Civil Law* e *Common Law* e, nesta fase, Eric Bergsten afirma que já era possível dizer que a CISG era aceita em todos os níveis de desenvolvimento econômico, em diferentes formas de organização política e perante os dois sistemas legais dominantes<sup>16</sup>. Assim, a partir das primeiras ratificações, o número passou a crescer a cada ano e hoje são oitenta e nove Estados-Partes da Convenção. Destaca-se que os Estados de Camarões, Costa Rica, Fiji e Palestina foram os últimos a

---

<sup>12</sup> SCHWENZER, Ingeborg. HACHEM, Pascal. The CISG - Success and Pitfalls. **57 American Journal of Comparative Law**, Spring, 2009, p. 457-478, p. 459. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-hachem.html>. Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>13</sup> SCHWENZER, Ingeborg. HACHEM, Pascal. The CISG - Success and Pitfalls. **57 American Journal of Comparative Law**. Spring 2009, pp. 457-478, p. 459. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-hachem.html>. Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>14</sup> BERGSTEN, Eric. E. Thirty-five years of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: expectations and deliveries. In: UNCITRAL. **Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives**. Viena, 6 July, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 7-12. p. 7.

<sup>15</sup> BERGSTEN, Eric. E. Thirty-five years of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: expectations and deliveries. In: UNCITRAL. **Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives**. Viena, 6 July, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 7-12. p. 7.

<sup>16</sup> BERGSTEN, Eric. E. Thirty-five years of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: expectations and deliveries. In: UNCITRAL. **Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives**. Viena, 6 July, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 7-12. p. 8.

ratificar o texto no ano de 2017. Para estes países, a Convenção entrou em vigor no ano de 2018<sup>17</sup>.

A CISG se propõe a fornecer um instrumental para a celebração do contrato de compra e venda internacional de mercadorias. Destaca as situações de inadimplemento contratual e os direitos dos quais gozam as partes contratantes. Neste mister, pauta seu objetivo em propiciar novas oportunidades negociais, na medida em que fornece aos exportadores e fabricantes uma série de poderes e autoridades relacionadas com a venda de seus produtos, sendo igualmente vantajosa para os países industrializados e para as economias diversas, de modo que suas disposições são favoráveis aos interesses dos Estados-membros e às suas relações comerciais, bem como aos países importadores destes Estados<sup>18</sup>. Considerando o número de ratificações, é possível aferir, ao menos em tese, o interesse de quase noventa países de aderir à um regramento comercial uniforme no âmbito internacional. Diz-se isso, pois o número de adesões não indica que todas as práticas comerciais referentes à compra e venda internacional de mercadorias dos Estados-partes são reguladas pela CISG<sup>19</sup>.

Apesar das inovações trazidas pela Convenção e o grande número de países aparentemente interessados em sua utilização, tem-se que há ainda um caminho a ser percorrido para que a Convenção se torne um instrumento apto a solucionar com segurança os conflitos decorrentes da compra e venda internacional de mercadorias. Dentre os problemas que precisam ser superados para atingir este desiderato, destaca-se a falta de conhecimento de seu conteúdo pelos advogados e demais aplicadores do direito que atuam no ramo do comércio internacional<sup>20</sup> e uma preferência na utilização

---

<sup>17</sup> CNUDCI. **United Nations Comissions on International Trade Law**. Disponível em: [http://www.CNUDCI.org/CNUDCI/en/CNUDCI\\_texts/sale\\_goods/1980CISG.html](http://www.CNUDCI.org/CNUDCI/en/CNUDCI_texts/sale_goods/1980CISG.html) . Acesso em: 23 jul. 2018.

<sup>18</sup> VIZCARRA, Ana Elizabeth Villalta. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. In: UNCITRAL. **Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives**. Viena, 6 july, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 29-38. p. 30.

<sup>19</sup> BERGSTEN, Eric. E. Thirty-five years of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: expectations and deliveries. In: UNCITRAL. **Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives**. Viena, 6 july, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 7-12. p. 12.

<sup>20</sup> SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Pascal. The CISG - Sucess and Pitfalls. **57 American Journal of Comparative Law**, Spring, 2009, p. 457-478, p. 461. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-hachem.html>. Acesso em: 11 jan. 2018; LOH, Quentin. Perspectives on Harmonizing Transnational Commercial Law. In: UNCITRAL. **Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives**. Viena, 6 july, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 13-18. p. 14.

do direito doméstico<sup>21</sup>, além dos elevados custos de um litígio transfronteiriço e da arbitragem internacional, somados ainda, à falta de exutoriedade das decisões resultantes da via judicial ou arbitral<sup>22</sup>. Mas não é só. Talvez o principal problema a ser superado esteja no fato de que a proposta de unificação do direito contratual de compra e venda internacional de mercadorias se iniciou em um processo *top-down*, imposto pelos países integrantes das Nações Unidas à comunidade internacional, com o objetivo de vincular a todos em termos de ordem e da formação de uma estrutura coerente, geradora de certeza jurídica<sup>23</sup>.

Como destaca Paul Schiff Berman, diante de um mundo de múltiplas comunidades e jurisdições normativas sobrepostas, é frequente uma busca por regras universais e regimes de harmonização com o objetivo de “domar” o pluralismo através da imposição de códigos de conduta<sup>24</sup>. Trata-se da abordagem que, conforme o entendimento de Pierre Legrand, desconsidera a singularidade do direito. Em outros termos, trata-se de uma resposta orientada pela decisão de instrumentalizar a lei, pressioná-la a servir de apoio a uma agenda introduzida como “harmonização”, “integração”, “uniformização”, “unificação” ou “globalização”. Nesta linha, Legrand destaca o objetivo dos apoiadores desta ideia de superar o localismo e promover um

<sup>21</sup> Neste aspecto, Schwenger afirma que pesquisas gerais evidenciam a utilização da CISG apenas na parte que se mostra relevante para o contrato no caso concreto. Assim, os dados trazem 29% dos Contratantes norte-americanos, 69% dos Contratantes Alemães e 66% dos Contratantes Suíços utilizam a CISG em seus contratos. KOEHLER, Martin F. Survey regarding the relevance of the United Nations Convention for the International Sale of Goods (CISG) in legal practice and the exclusion of its application. **Pace Law School Institute of International Commercial Law**, nov. 2006. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/koehler.html>. Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>22</sup> LOH, Quentin. Perspectives on Harmonizing Transnational Commercial Law. In: CNUDCI. **Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives**. Viena, 6 July, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 13-18. p. 14. KATE, D. **International arbitration getting pricier but still growing law society**. Gazette. 16th October 2008. No mesmo sentido, confira-se: OGUBUIKE, Anebere Stephen. **Arbitration: is it truly a "cheap" alternative to litigation**. Centre for Energy, Petroleum and Mineral Law and Policy. University of Dundee, Scotland. p. 04. Disponível em: <http://www.dundee.ac.uk/cepmlp/gateway/index.php?category=63&sort=title>. Acesso em: 10 jun. 2018; DUNDAS, R. **Dispute Resolution under investment treaties**. Part A. Class presentation. nov. 2008, p. 04; STIPANOWICH, Thomas J. Arbitration: the "new litigation". **University of Illinois Law Review**, v. 2010, p. 58-59; PAULSSON, Jan. International arbitration is not arbitration. **Stockholm International Arbitration Review**, v. 2, p. 1-20, 2008. p. 2. FRIEDLAND, Paul; MISTELIS, Loukas. **2015 International Arbitration Survey: Improvements and Innovations in International Arbitration**. 2015. Disponível em: <http://www.arbitration.qmul.ac.uk/docs/164761.pdf>. Acesso em: 23 jul. 2018.

<sup>23</sup> LEGRAND, Pierre, “On the Singularity of Law”, **Harvard International Law Journal**, Cambridge, vol. 47, n. 2, pp. 517-530, 2006, p. 521.

<sup>24</sup> BERMAN, Paul Schiff. “The inevitable legal pluralism within universal harmonization regimes: the case of the CISG”. **Uniform Law Review**, Oxford, vol. 21, n. 1, pp. 23-40, 2016, p. 23.



projeto emancipatório de liberação do preconceito e que se move para além de qualquer cultura ou tradição do direito<sup>25</sup>. Contudo, rejeitar a ideia de singularidade da Lei na busca de “passar de ‘mais de um Direito’ para ‘um único’ Direito”<sup>26</sup>, parece não ser o caminho adequado à garantia da almejada segurança jurídica nas relações negociais, fazendo-se necessária a adoção de uma perspectiva culturalista a fim de superar o mito da uniformização do Direito, pelas Convenções Internacionais.

## 2. A perspectiva culturalista e o mito da uniformização

A lei não existe de forma abstrata. É parte de uma cultura, de uma tradição, de uma sociedade, e disto resulta sua singularidade<sup>27</sup>. Neste aspecto, Pierre Legrand destaca a necessidade de superação do positivismo quando se trata de lei estrangeira. Afirma que o positivismo auxilia o comparatista a identificar a lei vigente. Contudo, não pode fazer mais do que isso e não pode ser razoavelmente esperado ou feito para fazer mais do que isto, uma vez que, em se tratando de lei estrangeira, é necessário operar através das fronteiras e entender a lei a fim de que se possa atribuir-lhe um significado<sup>28</sup>. Uma forma mais complexa de compreensão é necessária. É preciso compreender os traços da Lei, que revelam que sua existência não se dá isoladamente de outros discursos, sendo afetada por eles no que diz respeito à constituição. É, conforme Legrand, construída, fabricada, montada ativamente constituída por eles<sup>29</sup>.

Partindo desta premissa, o autor contesta a ideia de globalização, no sentido de que o mundo está se tornando mais uniforme, por considerá-la superficial. Explica, portanto, que o que se tem observado não é um modelo uniforme, mas sim, uma

---

<sup>25</sup> LEGRAND, Pierre, “On the Singularity of Law”, **Harvard International Law Journal**, Cambridge, vol. 47, n. 2, pp. 517-530, 2006, p. 517.

<sup>26</sup> LEGRAND, Pierre. **Como ler o direito estrangeiro**. Pierre Legrand; Daniel Wunder Hachem (tradução). São Paulo: Editora Contracorrente, 2018, p. 98.

<sup>27</sup> Nas palavras de Pierre Legrand: “[...] The singularity of law is that it necessarily exceeds being under-standable in universal (or universalizable) terms [...]”. LEGRAND, Pierre, “On the Singularity of Law”, **Harvard International Law Journal**, Cambridge, vol. 47, n. 2, pp. 517-530, 2006, p. 526.

<sup>28</sup> LEGRAND, Pierre. “Siting Foreign Law: How Derrida Can Help”, (2011) 21 **Duke Journal of Comparative & International Law** 595, p. 602. Legrand faz a ressalva no sentido de que o significado atribuído pelo intérprete nunca será o significado do texto, mas sim, aquele atribuído por aquele intérprete específico. LEGRAND, Pierre. “Siting Foreign Law: How Derrida Can Help”, (2011) 21 **Duke Journal of Comparative & International Law** 595, p. 614.

<sup>29</sup> LEGRAND, Pierre. “Siting Foreign Law: How Derrida Can Help”, (2011) 21 **Duke Journal of Comparative & International Law** 595, p. 609.

importação que combina características locais e que produz um modelo único, que denomina “glocal”<sup>30</sup>.

O termo “glocalização”, foi sugerido pela primeira vez no ano de 1990 pelo sociólogo escocês Roland Robertson. Considerando o que efetivamente acontece ao ir além da superfície para o que realmente está lá, é necessário considerar as circunstâncias locais e, por isso, existiria uma palavra mais apropriada que a globalização, a “glocalização”<sup>31</sup>. Para Victor Roudometof Cyprus, a “glocalização” envolve dois estágios. O primeiro, compreendido pelo que denomina a “onda”. Existiria, portanto, uma onda que poderia atingir todo o mundo. O segundo, pela refração<sup>32</sup>. Deste modo, as circunstâncias locais produziriam refrações na onda, modificando a forma original<sup>33</sup>.

Assim, a lei ou é local, ou “glocal”. Não existe uma lei que possa ser denominada global, pois dotada de inegável superficialidade. Não importa o tamanho da “onda”, as circunstâncias locais devem ser consideradas, pois são inafastavelmente mantidas na essência do fenômeno analisado<sup>34</sup>. Estas assertivas seriam suficientes para comprovar o argumento lançado no item precedente: a CISG não atingiu o seu propósito pois, ao pretender uma uniformização de forma descendente, não considerou as circunstâncias locais de todos os Estados-Membros. Ao eleger um regramento já existente, oriundo do UNIDROIT, ULIS e ULFIS, como “universal”, afastou-se do contexto em que a Lei seria aplicada e, como resultado, atingiu a superficialidade, distanciando-se do seu objetivo original. Berman destaca em que pese o propósito universalista, a Convenção é dotada de diversas disposições que conduzem ao pluralismo. Neste aspecto, evidencia a disposição do artigo 7, que dispõe que:

<sup>30</sup> LEGRAND, Pierre, “On the Singularity of Law”, **Harvard International Law Journal**, Cambridge, vol. 47, n. 2, pp. 517-530, 2006, p. 523.

<sup>31</sup> ROBERTSON, Roland. “**Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity**”, cap. 2. In: *Global Modernities*. Mike Featherstone et al eds., Sage Publications Ltd., 1995.

<sup>32</sup> A refração é a passagem da luz de um meio para o outro. Ao mudar de meio, a luz altera sua velocidade de propagação, pela refração. Assim, é a refração que altera a forma com que nossos sentidos percebem os objetos. Ex: uma colher dentro da água parece torta. Universidade de São Paulo, E-física – Ensino de Física on-line. **Refração da Luz**. Disponível em: <http://efisica.if.usp.br/optica/basico/refracao/>. Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>33</sup> ROUDOMETOF, Victor. “**Glocalization: A Critical Introduction**”. Routledge, 2016.

<sup>34</sup> Nas palavras de Pierre Legrand: “[...] No matter how cosmopolitan the trans-national institution or practice, any effectuation of it must manifest itself singularly. [...]”. LEGRAND, Pierre, “On the Singularity of Law”, **Harvard International Law Journal**, Cambridge, vol. 47, n. 2, pp. 517-530, 2006, p. 526.

[...] na interpretação da presente Convenção deve-se ter em conta seu caráter internacional e necessidade de promover uniformidade na sua aplicação e a observância de boa-fé no comércio internacional [...]

E segue afirmando que a interpretação atribuída à boa-fé por um juiz do *Civil Law* é diferente daquela que pode dar o juiz do *Common Law*. Enquanto o primeiro evitaria olhar para opiniões judiciais, dando peso à doutrina que visa explicar o texto da Convenção com o objeto de moldá-lo em um texto unificado como um todo, o segundo analisaria as interpretações da Convenção previamente atribuídas por outros juízes com base em outros cenários fáticos, a fim de utilizar aquela concebida como a mais adequada ao caso concreto. Como resultado, afirma que mesmo que os elaboradores da CISG e os Estados-Partes tenham um objetivo universalista, os resultados nem sempre são uniformes<sup>35</sup>.

Este aspecto está relacionado não somente à cultura como também ao idioma de cada país. Cumpre consignar que a pretensão de uniformizar o idioma, por si só, se traduz em um problema de difícil superação, uma vez que pode ser interpretada de formas diferentes conforme cada contexto linguístico e legal. A propósito, Pierre Legrand destaca o problema inerente à tradução, eis que algumas palavras de determinados idiomas são "intraduzíveis". O tradutor precisa ter acesso ao significado da palavra. Assim, considerando a Lei como cultura, é preciso que o tradutor vá além do texto legal, perceba os traços para, somente então, estar apto à promover a tradução. Mas Legrand destaca que não obstante a excelência da tradução, a singularidade não pode ser superada. A tradução, diz o autor, não apaga a diferença, mas sim, a evidencia<sup>36</sup>.

Para comprovar esta assertiva, Pierre Legrand cita o exemplo da *Schuld* na lei alemã do divórcio e *fault* (falha) na lei californiana de divórcio, em torno da noção de transgressão. A tradução do *Shuld* para o inglês resultaria no *fault*, mas as duas palavras derivam de contextos próprios e, na essência, possuem significados diferentes<sup>37</sup>.

Um segundo problema apontado por Berman, é que muitas áreas importantes do direito contratual internacional foram excluídas da aplicação da CISG, deixando espaço

<sup>35</sup> BERMAN, Paul Schiff. "The inevitable legal pluralism within universal harmonization regimes: the case of the CISG". *Uniform Law Review*, Oxford, vol. 21, n. 1, pp. 23-40, 2016, p. 25.

<sup>36</sup> LEGRAND, Pierre. "Siting Foreign Law: How Derrida Can Help", (2011) 21 *Duke Journal of Comparative & International Law* 595, p. 616.

<sup>37</sup> LEGRAND, Pierre. "Siting Foreign Law: How Derrida Can Help", (2011) 21 *Duke Journal of Comparative & International Law* 595, p. 619.

para múltiplos regimes regulatórios<sup>38</sup>. A título de exemplo, o Autor destaca a disposição do artigo 2 (a) que deixa de fora o campo dos contratos de consumo. Nesta área, os Estados diferem grandemente nos seus esforços para encontrar o equilíbrio entre os direitos dos vendedores e os direitos dos consumidores, especialmente num momento em que estão em evidência os contratos de adesão<sup>39</sup>. A Convenção exclui também questões de validade contratual e sua competência, o que faz nos termos do artigo 4, que direciona os propósitos do texto à formação de contratos e interpretação dos direitos e obrigações estabelecidos no próprio instrumento<sup>40</sup>.

O terceiro ponto suscitado por Berman, relaciona-se às lacunas do texto da Convenção, que dão azo à variados entendimentos sobre uma mesma questão. O autor destaca que o artigo 7 (2)<sup>41</sup>, em que pese abordar estas lacunas, não fornece de forma expressa uma regra para resolvê-las, direcionando os Tribunais à procura e interpretação dos princípios gerais nos quais a Convenção se baseia para os casos abertos. Um exemplo destacado pelo autor é a disposição do artigo 78<sup>42</sup>, que dispõe acerca da incidência de juros sobre a mora. Contudo, não há qualquer indicação acerca de como estes juros devem ser calculados, o que tem conduzido à discussões no âmbito da doutrina e dos Tribunais sobre o assunto<sup>43</sup>. Por fim, o quarto ponto, está relacionado às ambiguidades do próprio texto, que podem conduzir à múltiplas interpretações. Estas aberturas fornecem, segundo Berman, oportunidades para juízes e árbitros divergirem

<sup>38</sup> BERMAN, Paul Schiff. “The inevitable legal pluralism within universal harmonization regimes: the case of the CISG”. *Uniform Law Review*, Oxford, vol. 21, n. 1, pp. 23-40, 2016, p. 26.

<sup>39</sup> BERMAN, Paul Schiff. “The inevitable legal pluralism within universal harmonization regimes: the case of the CISG”. *Uniform Law Review*, Oxford, vol. 21, n. 1, pp. 23-40, 2016, p. 26.

<sup>40</sup> BERMAN, Paul Schiff. “The inevitable legal pluralism within universal harmonization regimes: the case of the CISG”. *Uniform Law Review*, Oxford, vol. 21, n. 1, pp. 23-40, 2016, p. 26.

<sup>41</sup> [...] (2) As questões referentes às matérias reguladas por esta Convenção que não forem por ela expressamente resolvidas serão dirimidas segundo os princípios gerais que a inspiram ou, à falta destes, de acordo com a lei aplicável segundo as regras de direito internacional privado. [...]BRASIL, **Decreto n. 8.8327, de 16 de outubro de 2014**. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2011-2014/2014/Decreto/D8327.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2014/Decreto/D8327.htm). Acesso em: 05 ago. 2018.

<sup>42</sup> [...] Se uma das partes deixar de pagar o preço ou qualquer outro valor devido, a outra parte terá direito a receber os juros correspondentes, sem prejuízo de qualquer indenização das perdas e danos exigíveis de acordo com o artigo 74. [...]BRASIL, **Decreto n. 8.8327, de 16 de outubro de 2014**. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2011-2014/2014/Decreto/D8327.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2014/Decreto/D8327.htm). Acesso em: 05 ago. 2018.

<sup>43</sup> MAZZOTTA, Francesco G. ‘**CISG Article 78: Endless Disagreement among Commentators, Much Less among the Courts**’. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mazzotta78.html> Acesso em: 05 ago. 2018..

na aplicação de determinada disposição contratual. Deste modo, o resultado não é a uniformidade, para sim, um potencial pluralismo de interpretações<sup>44</sup>.

Existe, portanto, uma distância entre o texto da Convenção ao contexto de sua aplicação, que produziu resultado diverso daquele inicialmente pretendido. Ao dar azo à múltiplas interpretações, seja em virtude da linguagem, das lacunas e das ambiguidades, proporciona um cenário de insegurança jurídica, aumenta os custos transacionais e, como consequência, favorece o oportunismo.

Não se está a sustentar a desnecessidade de um regramento uniforme. Pelo contrário, a iniciativa da CNUDCI é, por muitos, considerada louvável. De fato, regras uniformes garantem previsibilidade e estabilidade, reduzem custos e o espaço para condutas oportunistas. Contudo, o procedimento escolhido não se revelou adequado ao objetivo que se pretendeu atingir. É preciso, portanto, compreender a importância das circunstâncias locais, ou em outros termos, do culturalismo, nos projetos de uniformização. Considerar a cultura e a tradição do contexto em que será a aplicada a Lei é fundamental à sua efetividade. Para para comprovar esta assertiva, cumpre analisar três exemplos importantes de expansão no âmbito comercial: Starbucks, Wal-mart e Lidl.

### **3. Os exemplos da Starbucks, Wal-mart e Lidl: lições acerca da necessidade de se considerar o contexto de aplicação da Lei**

A companhia Starbucks inaugurou sua primeira loja no ano de 1971 no Pike Place Market em Seattle. Hoje tem 22.519 lojas em setenta países<sup>45</sup>. Por este motivo, é frequentemente utilizado como um exemplo de globalização, porque é oferecido em praticamente todos os lugares. De fato, a partir da fachada, todas as 22.519 lojas<sup>46</sup> parecerão exatamente iguais. Contudo, um olhar aproximado, além da superfície, evidenciará aspectos diferentes entre cada uma delas. A título de exemplo, o Professor

---

<sup>44</sup> BERMAN, Paul Schiff. "The inevitable legal pluralism within universal harmonization regimes: the case of the CISG". *Uniform Law Review*, Oxford, vol. 21, n. 1, pp. 23-40, 2016, p. 27.

<sup>45</sup> STARBUCKS COMPANY PROFILE. *The Starbucks Story*. Disponível em: <https://www.starbucks.com/about-us/company-information/starbucks-company-profile> Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>46</sup> STARBUCKS COMPANY PROFILE. *The Starbucks Story*. Disponível em: <https://www.starbucks.com/about-us/company-information/starbucks-company-profile> Acesso em: 24 jul. 2018.

Pierre Legrand evidencia o número de assentos. Em Chicago, não existem assentos, porque os consumidores preferem pegar o produto para levar e consumidor fora da loja, seja ao caminhar, seja no local de seu trabalho. Em Paris, por outro lado, as pessoas preferem adquirir o produto e consumi-lo no local. Outros pontos destacados são o tamanho dos copos, que em Chicago são maiores, pois o café é servido filtrado, e em Paris, há a preferência pelo *ristretto*, os horários de funcionamento e ainda, o contrato de emprego formalizado em cada localidade<sup>47</sup>.

O ponto em questão é que, para se instalar em Paris, a companhia norte-americana precisou adaptar o modelo original da franquia aos aspectos da cultura francesa. Do contrário, se mantivesse o modelo exatamente igual ao das lojas de Seattle ou Chicago, por exemplo, talvez não atingiria os mesmos resultados, em virtude da diferença da preferência dos seus consumidores. Quando se lança em um novo país, a companhia começa a pesquisar a cultura, a história e os gostos locais, antes de fazer parcerias com empresas de café locais e construir lojas que atendam às necessidades dos habitantes locais<sup>48</sup>. Além disso, a Starbucks possui 18 centros de design em todo o mundo, com o objetivo de entender o que é considerado normal, em termos de design para um determinado país<sup>49</sup>. Em Fukuoka, em Kyushu, no Japão, a Starbucks possui uma loja com 2000 blocos de madeira entrelaçados, para dar a impressão de uma floresta, que se encaixa no espírito local. Na China, contrataram o famoso arquiteto japonês Kengo Kuma para projetar o design exterior geométrico de vários azulejos da Starbucks da cidade<sup>50</sup>.

Ademais, no Japão a companhia introduziu o chá verde *matcha*, bebida muito apreciada pelos consumidores asiáticos. Na Inglaterra, acrescentou biscoitos e bacon ao cardápio e na Arábia Saudita, segregou de maneira considerada, inclusive, controversa,

---

<sup>47</sup> LEGRAND, Pierre. **Como ler o direito estrangeiro**. Pierre Legrand; Daniel Wunder Hachem (tradução). São Paulo: Editora Contracorrente, 2018, p. 98.

<sup>48</sup> REAL BUSINESS. **How Starbucks adapts to local tastes when going abroad**. Disponível em: <https://realbusiness.co.uk/any-other-business/2014/08/21/how-starbucks-adapts-to-local-tastes-when-going-abroad/> Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>49</sup> REAL BUSINESS. **How Starbucks adapts to local tastes when going abroad**. Disponível em: <https://realbusiness.co.uk/any-other-business/2014/08/21/how-starbucks-adapts-to-local-tastes-when-going-abroad/> Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>50</sup> REAL BUSINESS. **How Starbucks adapts to local tastes when going abroad**. Disponível em: <https://realbusiness.co.uk/any-other-business/2014/08/21/how-starbucks-adapts-to-local-tastes-when-going-abroad/> Acesso em: 24 jul. 2018.

suas lojas em seções masculinas e “familiares” para mulheres<sup>51</sup>. O que se tem, efetivamente, não é um modelo uniforme, mas uma verdadeira importação que combina características locais e, como resultado, produz modelos únicos. No caso da Starbucks, verifica-se um processo de fragmentação do modelo de Seattle, que se traduz conforme as características locais do país da loja que será inaugurada, garantindo a aceitação por parte dos consumidores. Trata-se, sem sombra de dúvidas, de um exemplo de sucesso de glocalização. O mesmo modelo não cabe em todas as culturas, ou seja, *one size doesn't fits all*. Esta assertiva se comprova pela experiência do Wal-mart, por exemplo, que em 2006 fechou todas as suas lojas na Alemanha. Depois de quase uma década de tentativas, a rede não conseguiu se tornar o destino de compras dos alemães, e a mesma dificuldade foi constatada em países como Coréia do Sul e Japão<sup>52</sup>.

O motivo do insucesso foi o seguinte: a fórmula da rede, compreendida por preços baixos, controle de estoques e grande quantidade de mercadorias, não poderia ser importada *ipsis litteris* para consumidores com hábitos diferentes<sup>53</sup>. Na Alemanha, por exemplo, o fato de os balconistas de vendas sorrirem para os clientes e o canto matinal da rede eram aspectos que desagradavam os consumidores alemães. Além disso, ao comprar correntes existentes sem averiguar as circunstâncias locais, a rede se instalou em locais tidos por indesejáveis pelos alemães, prejudicando o consumo<sup>54</sup>. O mesmo ocorreu com a alemã Lidl, que no início de 2018, anunciou a redução de projeção das lojas nos EUA. E o motivo: a Lidl não conseguiu lidar com as preferências comerciais americanas, tais como o fornecimento de alimentos preparados<sup>55</sup>. O caso é curioso, eis que nem o Wal-Mart se preocupou em considerar as circunstâncias culturais alemãs em 2006 e nem a Lidl, em 2018, se ateu às preferências dos consumidores americanos. O

<sup>51</sup> REAL BUSINESS. **How Starbucks adapts to local tastes when going abroad**. Disponível em: <https://realbusiness.co.uk/any-other-business/2014/08/21/how-starbucks-adapts-to-local-tastes-when-going-abroad/> Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>52</sup> THE NEW YORK TIMES. **Wal-Mart Finds That Its Formula Doesn't Fit Every Culture**. Disponível em: <https://www.nytimes.com/2006/08/02/business/worldbusiness/02walmart.html>. Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>53</sup> THE NEW YORK TIMES. **Wal-Mart Finds That Its Formula Doesn't Fit Every Culture**. Disponível em: <https://www.nytimes.com/2006/08/02/business/worldbusiness/02walmart.html>. Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>54</sup> THE NEW YORK TIMES. **Wal-Mart Finds That Its Formula Doesn't Fit Every Culture**. Disponível em: <https://www.nytimes.com/2006/08/02/business/worldbusiness/02walmart.html>. Acesso em: 24 jul. 2018.

<sup>55</sup> FORBES. **German Lessons: What Walmart Could Have Learned From Lidl, and Vice Versa**. Disponível em: <https://www.forbes.com/sites/bryanpearson/2018/02/05/german-lessons-what-walmart-could-have-learned-from-lidl-and-vice-versa/#56f6792e138c>. Acesso em: 24 jul. 2018.

resultado de ambos foi a falta de aceitação, por parte dos consumidores e o fechamento e redução da projeção de novas lojas, respectivamente.

May Hongmei Gao, professor da Kennesaw State University, em artigo que analisou, a partir de estudo de caso, a operação do *Home Depot* na China, concluiu que a cultura determina os modelos de negócios. Afirma que a maior barreira para o sucesso empresarial é aquele erigido pela cultura, uma vez que representa o modo de vida de um povo, suas preferências e costumes, e o marketing está diretamente ligado a estes aspectos<sup>56</sup>. Para Gao, uma cultura é um grupo que denomina "Software compartilhado da mente", compreendido por valores, tradições e relações políticas, história, idioma e etc., em uma coleção de símbolos usados para interpretar o significado da natureza, da vida humana e do meio ambiente<sup>57</sup>. No âmbito empresarial, considerar a cultura local é fundamental. As experiências analisadas comprovam que os empreendimentos que obtiveram sucesso no processo de expansão foram aqueles que consideraram as preferências dos futuros consumidores e o contexto cultural local. Por outro lado, aqueles que não se ativeram à estas circunstâncias, não obtiveram o êxito esperado. Se a Starbucks tivesse implantando de forma idêntica seu modelo inicial de Seattle em todos os países em que possui lojas, certamente não contaria hoje com todas as 22.519. Em todas as lojas é possível constatar características que identificam se tratar de uma franquia Starbucks. Mas, de forma concomitante, é possível perceber também que houve uma adequação, caso a caso, considerando os aspectos culturais locais.

Esta é exatamente a lição valiosa que se pode extrair destes exemplos e que pode servir como ferramenta importante para a superação de problemas de implementação de regulamentações pretensiosamente universais, como a Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Adequar a Convenção aos aspectos econômicos, políticos e sociais dos Estados-Partes, mediante uma regulamentação interna que considere e trabalhe com as diferenças, pode ser uma alternativa viável e apta a garantir sua aplicabilidade prática. Em outros termos, aproximar o texto da

---

<sup>56</sup> GAO, May Hongmei. "Culture Determines Business Models: Analyzing Home Depot's Failure Case in China for International Retailers from a Communication Perspective." **Thunderbird International Business Review** 55.2 (2013): 173-91, p. 180.

<sup>57</sup> GAO, May Hongmei. "Culture Determines Business Models: Analyzing Home Depot's Failure Case in China for International Retailers from a Communication Perspective." **Thunderbird International Business Review** 55.2 (2013): 173-91, p. 181.



Convenção à realidade dos Estados-Partes, retiraria seu texto da atual abstração, tornando-a uma regulamentação passível de ser utilizada nos casos concretos.

## **Conclusão**

As experiências tratadas neste artigo, ocorridas no âmbito empresarial, são importantes e podem servir de exemplo para o campo do direito, especialmente em se tratando de regras tidas como universais, notadamente as Convenções e Tratados Internacionais. A projeção de uma lei com a finalidade de torná-la universal, sem considerar as diferenças locais, em todos os seus termos, é um projeto demasiadamente abrangente que resulta em abstração e inaplicabilidade prática. O propósito de uniformização pode repercutir em um pluralismo exacerbado que, ao invés de harmonizar, evidencia as diferenças. O processo de reduzir todas as leis à uma única, aplicável de forma universal, parte de duas premissas equivocadas: a primeira, de que houve um aceite de todas as partes ratificantes, tido por universal, principalmente no momento da elaboração. E a segunda, de que, ignorando as diferenças e criando um texto, em tese, aplicável à todos os ordenamentos jurídicos e economias diversas, haveria aplicabilidade prática.

O cenário atual evidencia que isto não ocorreu, ou seja, a CISG carece de aplicabilidade concreta. Não somente as diferenças inerentes ao idioma, ao cenário econômico, político e social dos oitenta e três Estados-Partes, como também a diferença entre as leis domésticas que regulam os contratos de compra e venda e a organização e funcionamento do sistema de justiça, são pontos fundamentais a serem considerados. Ademais, as divergências em termos de descumprimento de contratos e índices de ativismo judicial e corrupção são aspectos igualmente determinantes. As experiências da Starbucks, Wal-Mart e Lidl, evidenciam a necessidade de, em um contexto empresarial, considerar as peculiaridades culturais locais. São exemplos práticos que comprovam o sucesso da denominada glocalização e que podem servir de importante lição para superar os obstáculos existentes à efetiva utilização da Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias.

Partindo da premissa de que, ao aderirem ao texto, todos os oitenta e três Estados têm interesse na redução de custos de transação incidentes nas trocas negociais

e em repelir práticas oportunistas, é preciso analisar, em cada um deles, quais são os valores mais importantes e os principais problemas existentes em cada uma dessas realidades. A título de exemplo, é possível afirmar que existe uma diferença notável no que atine à confiança entre a Suíça e o Brasil. A preocupação que se tem no Brasil acerca do inadimplemento dos contratos, da demora de um processo judicial e da execução frustrada, certamente não é a mesma que se verifica no cenário suíço. Assim, a busca pela uniformização da Lei de compra e venda internacional de mercadorias exige, a partir das premissas assentadas neste artigo, o conhecimento e a adequação às características locais dos Estados-Partes, a fim de que se possa proteger seus valores mais importantes e repelir as práticas mais indesejadas. E esta providência somente poderia ser feita mediante uma regulamentação interna da Convenção, tal como a Starbucks no processo de expansão de suas franquias.

## Referências

BERGSTEN, Eric. E. Thirty-five years of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: expectations and deliveries. In: **UNCITRAL. Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives. Viena**, 6 July, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 7-12.

BERMAN, Paul Schiff. “The inevitable legal pluralism within universal harmonization regimes: the case of the CISG”. **Uniform Law Review**, Oxford, vol. 21, n. 1, pp. 23-40, 2016.

BRASIL. **Decreto n. 8.327, de 16 de outubro de 2014**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 2014. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm). Acesso em: 24 jul. 2018.

CNUDCI. **United Nations Comissions on International Trade Law**. Disponível em: <http://www.uncitral.org/uncitral/en/about/origin.html> . Acesso em: 23 jul. 2018.

\_\_\_\_\_. United Nations Comissions on International Trade Law. **About us**. Disponível em: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/about\\_us.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html). Acesso em: 23 jul. 2018.

\_\_\_\_\_. United Nations Comissions on International Trade Law. **CISG**. Disponível em: [http://www.CNUDCI.org/CNUDCI/en/CNUDCI\\_texts/sale\\_goods/1980CISG.html](http://www.CNUDCI.org/CNUDCI/en/CNUDCI_texts/sale_goods/1980CISG.html) . Acesso em: 23 jul. 2018.

\_\_\_\_\_. United Nations Commissions on International Trade Law. **Working groups**. Disponível em: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/about\\_us.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html). Acesso em: 23 jul. 2018.

DUNDAS, R. **Dispute Resolution under investment treaties**. Part A. Class presentation. nov. 2008.

FORBES. **German Lessons: What Walmart Could Have Learned From Lidl, and Vice Versa**. Disponível em: <https://www.forbes.com/sites/bryanpearson/2018/02/05/german-lessons-what-walmart-could-have-learned-from-lidl-and-vice-versa/#56f6792e138c>. Acesso em: 24 jul. 2018.

FRIEDLAND, Paul; MISTELIS, Loukas. **2015 International Arbitration Survey: Improvements and Innovations in International Arbitration**. 2015. Disponível em: <http://www.arbitration.qmul.ac.uk/docs/164761.pdf>. Acesso em: 23 jul. 2018.

KATE, D. International arbitration getting pricier but still growing law society. **Gazette**. 16th October 2008.

KOEHLER, Martin F. Survey regarding the relevance of the United Nations Convention for the International Sale of Goods (CISG) in legal practice and the exclusion of its application. **Pace Law School Institute of International Commercial Law**, nov. 2006. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/koehler.html>. Acesso em: 24 jul. 2018.

GAO, May Hongmei. "Culture Determines Business Models: Analyzing Home Depot's Failure Case in China for International Retailers from a Communication Perspective." **Thunderbird International Business Review** 55.2 (2013): 173-91.

LEGRAND, Pierre. **Como ler o direito estrangeiro**. Pierre Legrand; Daniel Wunder Hachem (tradução). São Paulo: Editora Contracorrente, 2018.

\_\_\_\_\_, Pierre, "On the Singularity of Law", **Harvard International Law Journal**, Cambridge, vol. 47, n. 2, pp. 517-530, 2006.

\_\_\_\_\_, Pierre. "Siting Foreign Law: How Derrida Can Help", (2011) 21 **Duke Journal of Comparative & International Law** 595.

LOH, Quentin. Perspectives on Harmonizing Transnational Commercial Law. In: **UNCITRAL. Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives**. Viena, 6 July, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 13-18.

OGUBUIKE, Anebere Stephen. Arbitration: is it truly a "cheap" alternative to litigation. **Centre for Energy, Petroleum and Mineral Law and Policy**. University of Dundee, Scotland. p. 04. Disponível em: <http://www.dundee.ac.uk/cepmlp/gateway/index.php?category=63&sort=title>. Acesso em: 10 jun. 2018.

MAZZOTTA, Francesco G. ‘**CISG Article 78: Endless Disagreement among Commentators, Much Less among the Courts**’. Disponível em: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mazzotta78.html> Acesso em: 05 ago. 2018..

PAULSSON, Jan. International arbitration is not arbitration. **Stockholm International Arbitration Review**, v. 2, p. 1-20, 2008.

REAL BUSINESS. **How Starbucks adapts to local tastes when going abroad**. Disponível em: <https://realbusiness.co.uk/any-other-business/2014/08/21/how-starbucks-adapts-to-local-tastes-when-going-abroad/> Acesso em: 24 jul. 2018.

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BARROS, G. F. DE M. **A adesão do Brasil à CISG: uniformização de contratos e facilitação do comércio**. PONTES: Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável, v. 10, p. 1-15, 2014. Disponível em: <http://www.ictsd.org/bridges-news/pontes/news/a-ades%C3%A3o-do-brasil-%C3%A0-cisg-uniformiza%C3%A7%C3%A3o-de-contratos-e-facilita%C3%A7%C3%A3o-do>. Acesso em: 24 jul. 2018.

ROBERTSON, Roland. “**Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity**”, cap. 2. In: *Global Modernities*. Mike Featherstone et al eds., Sage Publications Ltd., 1995.

ROUDOMETOF, Victor. “**Glocalization: A Critical Introduction**”. Routledge, 2016.

SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Pascal. The CISG - Success and Pitfalls. 57 **American Journal of Comparative Law**, Spring, 2009, p. 457-478, p. 458. Disponível em: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-hachem.html>. Acesso em: 20 jul. 2018.

STARBUCKS COMPANY PROFILE. **The Starbucks Story**. Disponível em: <https://www.starbucks.com/about-us/company-information/starbucks-company-profile> Acesso em: 24 jul. 2018.

STIPANOWICH, Thomas J. Arbitration: the "new litigation". **University of Illinois Law Review**, v. 2010.

THE NEW YORK TIMES. Wal-Mart **Finds That Its Formula Doesn't Fit Every Culture**. Disponível em: <https://www.nytimes.com/2006/08/02/business/worldbusiness/02walmart.html>. Acesso em: 24 jul. 2018.

Universidade de São Paulo, E-física – Ensino de Física on-line. **Refração da Luz**. Disponível em: <http://efisica.if.usp.br/optica/basico/refracao/>. Acesso em: 24 jul. 2018.

VIZCARRA, Ana Elizabeth Villalta. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. In: **UNCITRAL. Thirty-Five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives**. Viena, 6 July, 2015. New York: United Nations, 2015. p. 29-38.