

OMC

Pedido de Adesão do Brasil ao
**ACORDO DE COMPRAS
GOVERNAMENTAIS**

Proposta do Brasil para as
**NEGOCIAÇÕES DE
FACILITAÇÃO DE
INVESTIMENTOS**



Comparação Internacional e Impacto para as Multacionais
PARAÍSO FISCAL, REGIME FISCAL PRIVILEGIADO E SUBTRIBUTAÇÃO

Internacionalização de Empresas
SUA EMPRESA É FORNECEDORA? OU EXPORTADORA?

Abertura Comercial e Mobilidade do Trabalho
O PAPEL DAS POLÍTICAS DE REQUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL



2 Editorial

O comércio exterior como pilar da retomada econômica

Eduardo Machado

4 Acordo de Compras Governamentais

O Acordo de Compras Governamentais da Organização
Mundial do Comércio e o pedido de adesão do Brasil

Fernando Coppe Alcaraz, Stenio Moraes Gonçalves,
João Augusto Baptista Neto, Ronaldo Inamine e Ademar Torres

14 Acordo de Facilitação de Investimento

As Negociações de Facilitação de Investimentos para o Desenvolvimento na
Organização Mundial do Comércio: Proposta do Brasil

Samo Sergio Gonçalves

20 Tributação e Investimento Externo

Comparação internacional de conceitos de paraíso fiscal, regime fiscal
privilegiado e subtributação: impactos para as multinacionais brasileiras

Allana Rodrigues e Audrei Okada

26 Internacionalização de Empresas

Vender ou exportar? A sua empresa é fornecedora ou exportadora?

Nicola Minervini

33 Mediação na Resolução de Conflitos

A importância da mediação na resolução de conflitos privados dos negócios internacionais

Arthur Pimentel, Flávia Pereira, Paula M. Sady e Roberta Portella

36 Abertura Comercial e Mobilidade do Trabalho

O papel das políticas de requalificação profissional

Gabriel de Barros Torres

47 Defesa Comercial

Defesa comercial: a inadequabilidade do modelo de
equilíbrio parcial na análise de interesse público

Marcus Vinicius de Souza Gomes

O comércio exterior como pilar da retomada econômica

Todos os países do mundo em desenvolvimento têm, de 2020 em diante, uma nova janela para transformarem o comércio exterior em algo muito mais relevante em termos estratégicos. Introdutoriamente abordo a necessidade de conscientização em massa de pontos que podem parecer óbvios para quem já realiza atividades de exportação, mas não para a maioria dos indivíduos e até mesmo para empresas de pequeno e médio porte com potencial real para atuar em comércio exterior. A principal conscientização necessária é que o comércio exterior não se faz por decreto ou por pura vontade unilateral, mas sim como consequência de um árduo processo com início, mas sem linha de chegada determinada. Outra característica é ser um caminho de mão-dupla em que quanto mais madura for a relação de confiança estabelecida entre empresas, países e organismos bilaterais, mais provável será o crescimento do volume e a qualidade dos negócios.

Fazer comércio exterior requer habilidades apuradas, desenvolvimento de características de negociação modernas baseadas em regras internacionais de *compliance*. Tudo isto exige planejamento para entrar neste universo. Pode até ser uma entrada por necessidade e não por oportunidade, não há problema algum que assim seja, o bom preparo faz a diferença para melhor. Obviamente esse processo poderia e deveria ser menos complexo e espero que nossos atuais governantes trabalhem nesse sentido. Ótimas iniciativas para simplificar o comércio exterior encontram-se sinalizadas e suas respectivas implantações ajudarão o ambiente de negócios e aumentarão a competitividade das empresas brasileiras.

Uma das bases fundamentais para aumentar as chances de um bom desempenho em ações relacionadas ao comércio exterior está na busca e qualificação de informações. Neste ponto, a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex) ajuda muito. O banco de dados FuncexData apresenta centenas de séries históricas que podem ser de grande proveito para quem faz parte dos grupos de interesses atuantes em comércio exterior. Há também boletins e informes mensais e trimestrais que sinalizam o desempenho econômico recente e, apresentam de forma consistente, as tendências que estão por vir. Mas independentemente de ser a Funcex a fonte ou não, a busca de informações é fator crítico para quem atua em comércio exterior. Isto não pode ser esquecido.

A busca de informações qualificadas deve ser o passo inicial para os que começam uma caminhada no comércio exterior, e para aqueles que já estão nesse caminho jamais devem esquecer que as informações mudam em velocidade cada vez maior, tudo deve ser revisado sempre que necessário ou possível.

De posse de informações qualificadas inicia-se o planejamento, preferencialmente, com visão mínima de cinco anos. Muitos dirão que o levantamento de dados com qualificação da informação é uma etapa do planejamento. Não discordo em absoluto dessa posição, mas, uma coisa é certa, comércio exterior não se faz no curtíssimo prazo, sendo uma construção cada vez mais exigente e dinâmica.

Finalmente, chega-se à fase que importa, a da execução. Nesse ponto não há escapatória, exige-se cada vez mais precisão nas atividades, todas realizadas com a característica da flexibilidade, sendo um ponto fundamental em pro-

cessos negociais. O equilíbrio ganha cada vez mais importância, pois um bom e duradouro negócio não se sustenta no longo prazo. Outro tema fundamental é a compreensão dos comprometimentos com a sustentabilidade em suas três dimensões centrais: (i) econômica, (ii) ambiental e (iii) social. Há uma conscientização cada vez maior de que a preocupação com a sustentabilidade é uma obrigação empresarial, não mais um diferencial. Em tempos pandêmicos, adicionam-se aspectos relativos à segurança humana nessa equação.

A pós-execução bem-feita praticamente garante o surgimento consequente de outras oportunidades, em que a exigência torna-se parte integrante do cotidiano. Chega a hora de inovar em produtos, processos e serviços. Só não há opção de ficar estagnado em comércio exterior, até mesmo quando se trata de *commodities*, pois há cada vez menos espaço para repetições não criativas, mas sim para a inovação.

Enfim, desobstruir e fortalecer o comércio exterior não é uma opção para o Brasil, é uma necessidade de recuperar muito tempo perdido em um emaranhado de regras complexas. Simplificar é sinônimo de ordem e progresso, isto no curtíssimo prazo. Em paralelo, capacitação, representatividade e relacionamento fortalecidos de maneira ininterrupta. Desse modo, o resultado da nova equação será muito melhor para nosso país. Na prática, observa-se que o comércio exterior global indica uma nova ordem na qual os países asiáticos desempenham papéis cada vez mais centrais. Isto não é uma opinião, mas sim conclusão baseada em conversas com especialistas muito bem preparados e dados confiáveis publicados pelo Ministério da Economia.

Fecho o editorial convidando o leitor para mais conteúdos diferenciados nesta edição da *Revista Brasileira do Comércio Exterior* – RBCE. São diversos artigos que versam sobre acordo de compras da OMC, defesa comercial, requalificação profissional, conceitos e impactos para multinacionais, proposta do Brasil para facilitação de investimentos, além de um questionamento sobre venda e exportação. Aproveitem a leitura. Convido-os para visitarem os sites www.funcex.org.br; www.funcexdata.com.br e conhecerem mais sobre os pilares, atividades e publicações da Funcex. Boa leitura!



Eduardo Machado
Diretor Geral da Funcex

A importância da mediação na resolução de conflitos privados dos negócios internacionais



Arthur Pimentel



Flavia Pereira



Paula Sady



Roberta Portella

Arthur Pimentel é vice-presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) e da Câmara AEB de Mediação de Conflitos (CAAEB - www.caaeb.com) e membro da Câmara de Logística Integrada da AEB

Flávia Pereira é economista, fundadora e diretora executiva da CAAEB. Especialista em comércio exterior, mediadora judicial certificada do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro (TJ-RJ) e da Câmara privada de Mediação e Arbitragem (Casa)

Paula M. Sady é advogada, fundadora e diretora executiva da CAAEB, mediadora sênior das Varas Empresariais do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro e de Câmaras privadas

Roberta Portella é advogada, fundadora e diretora executiva da CAAEB. Especialista em Comércio Exterior pela Fundação Getúlio Vargas, e em Direito Corporativo pelo Ibmecc/RJ

A existência de conflitos aparece na história bem antes do início das sociedades civis organizadas, pois já se faziam presentes no cotidiano das pessoas que desejavam manter determinados objetivos em comum, culturais, econômicos ou sociais. Tanto as pessoas físicas quanto as pessoas jurídicas vivenciam experiências conflitantes que muitas vezes resultam em infundáveis discussões, nem sempre satisfatórias para as partes demandantes, na esfera judicial ou extrajudicial e que geram situações onerosas no trato do interesse comum.

Jean Jacques Rousseau na sua obra sobre contrato social já afirmava, em 1762, que “a vontade geral ou interesse geral deve prevalecer sobre o seu próprio indivíduo”, para superar conflitos decorrentes de interesses contrariados, fundamentados em posição unilateral que estimula a polaridade e impede a percepção do interesse comum.

Ao longo do tempo e em função da grande demanda de processos judicializados, a estrutura do Poder Judiciário torna-se cada vez mais morosa e sem efetividade para apresentar resultados satisfatórios para aqueles que demandaram judicialmente. A adoção de outros meios adequados para se buscar o direito tornou-se uma necessidade social, outras formas de resgatar o protagonismo das pessoas na efetiva solução dos seus problemas.

“

O objetivo da mediação é possibilitar a melhor solução de determinado conflito existente e incentivar a consagração de um acordo, de modo rápido, justo e econômico, que satisfaça as partes. A construção do diálogo deve ser amigável e natural para que se obtenha um resultado permanente

”

Com a evolução da sociedade, a intensificação do comércio internacional e os adventos externos (pandemia), por mais que as relações contratuais sejam protegidas juridicamente, o dissenso entre as partes é, em determinados casos, inevitável. Os interesses dos negócios internacionais estão cada vez mais inseridos no universo das pessoas jurídicas e físicas, e geram, conseqüentemente, intenções de maior segurança jurídica entre seus contratos.

Em diversos países, principalmente nos Estados Unidos onde expressiva massa de empresas utiliza o instrumento de mediação na solução de conflitos, o procedimento é comprovadamente eficaz na manutenção das relações comerciais e traz melhores resultados de economia de tempo e de custos financeiros. No Brasil, em função do desconhecimento da efetividade e dos benefícios do método, já que a legislação é ainda recente, a maioria das empresas não busca a mediação como meio adequado para solução de seus conflitos internacionais.

A experiência internacional tem mostrado que as relações comerciais convergem naturalmente para institutos que garantam resultados exitosos para as partes interessadas, em decorrência da possibilidade de assegurar autonomia e liberdade de escolha de meios de solução de conflitos privados. Com o objetivo de reduzir os custos judiciais e promover soluções de litígios, impasses ou conflitos, foram criados os métodos adequados de solução de conflitos (MASCs), representados pela negociação, conciliação, mediação e arbitragem, e aplicados fora do âmbito do Poder Judiciário.

Definimos brevemente estes itens e posteriormente nos aprofundaremos na mediação:

Negociação: A negociação necessariamente envolve um negociador que, forçosamente, se torna parte interessada no conflito, tornando-se parcial na atuação da causa.

Conciliação: A conciliação tem uma abordagem monodisciplinar, geralmente conduzida por profissionais da área do direito, psicólogos ou assistentes sociais.

Mediação: Na mediação, a análise é realizada multidisciplinarmente por mediadores, com livre formação universitária (dois anos), sendo este um facilitador imparcial e neutro do consenso a ser construído de forma customizada entre as partes, pois o importante é a capacitação na prática da mediação.

Arbitragem: Na arbitragem, por sua vez, as partes escolhem, em comum acordo, um terceiro ou mais especialistas com poder de árbitro (juiz privado) para proferir sentença técnica para solucionar o caso.

Procedimento da Mediação

A mediação é muito utilizada no exterior em função da versatilidade com que trata as controvérsias entre pessoas físicas e jurídicas da área de comércio exterior, e por oferecer menores custos, resultados céleres, restabelecer as relações comerciais e, principalmente, preservar a confidencialidade dos negócios.

A mediação, cujas regras foram estabelecidas pela Lei nº 13.140/2015 (Lei da Mediação), criou um novo paradigma adequado para solução extrajudicial de conflitos, privada e sigilosa, anulando os conhecidos trans-tornos naturais da via judicial.

A mediação ficou notória, enquanto método autocompositivo de solução de conflitos, com a edição da Resolução nº 125/2010 pelo Conselho Nacional de Justiça (CNJ) e, popularizada com o novo Código de Processo Civil (art. 344 e seguintes), que elevou o instituto da mediação ao patamar de política pública.

O objetivo da mediação é possibilitar a melhor solução de determinado conflito existente e incentivar a consagração de um acordo, de modo rápido, justo e econômico, que satisfaça as partes. A construção do diálogo deve ser amigável e natural para que se obtenha um resultado permanente.

Dessa forma, o instrumento da mediação, ao resolver os impasses, alivia a grande quantidade de processos que sobrecarregam o Judiciário. De acordo com dados extraídos do relatório/sumário executivo de 2018, do CNJ, verifica-se que há em trâmite de mais de 80 milhões de pleitos, com aproximadamente 70 milhões sem julgamento.

Os dados mostram que, apesar da política permanente do CNJ e da obrigatoriedade do Código de Processo Civil para realização de audiências/sessões prévias de mediação, a evolução de resultados dos processos judicializados ainda é lenta, apesar da criação de Centros Judiciários de Solução de Conflitos e Cidadania (Cejusc) e de Núcleos Permanentes de Métodos Consensuais de Solução de Conflitos (Nupemec) para estruturar unidades de atendimento dos casos de conciliação. Esses estudos revelam que o tempo médio da pendência dos processos é maior que o de baixa, concentrando-se na fase de execução da Justiça Federal, com média de oito anos, e da Justiça Estadual, na faixa de sete anos.

A Lei nº 13.140, de 26 de junho de 2015, dispõe sobre a mediação como meio de solução de controvérsias entre particulares, a partir da criação de Câmaras para prevenção e solução de conflitos entre órgãos ou pessoas jurídicas privadas. O Novo Código de Processo Civil gerou maior importância à mediação, uma vez que o instrumento prima pela simplicidade e celeridade, além

de reduzir a quantidade de novos processos na justiça e produzir soluções de conflitos de forma justa, com decisões construídas pelas partes e não impostas por terceiros.

Os métodos autocompositivos ficaram mais conhecidos com a alteração no CPC, que incluiu aproximadamente 20 artigos sobre mediação e conciliação, tornando obrigatória a audiência de mediação antes do processo seguir seu trâmite convencional, evitando, significativamente, o uso da estrutura judiciária para processos que podem e devem ser resolvidos por outros meios e respaldando-se nos princípios da informalidade, simplicidade e economicidade.

O procedimento de mediação é utilizado muitas vezes, previsto em contrato por meio da cláusula compromissória, nas situações de conflitos ou impasses entre empresas internacionais, pois minimiza possibilidades de enfrentamento judicial e preserva as relações comerciais essenciais aos players e ao mercado.

Assim, a mediação se mostra como importante procedimento extrajudicial para resolução de conflitos de forma geral, inclusive os da área do comércio exterior brasileiro. Nos países desenvolvidos a procura de solução de conflitos no âmbito do judiciário torna-se a última alternativa, pois já faz parte da cultura recorrer aos meios extrajudiciais para obter pacificação dos litígios.

