

## Diretor-geral da OMC afirma que comércio exterior não pode ser plano C ou D

O diretor-geral da Organização Mundial do Comércio (OMC), Roberto Azevêdo, disse, nesta quinta-feira (16.06), que é importante que os empresários brasileiros comecem a tratar o comércio exterior como uma prioridade. Durante palestra para empresários na FIRJAN, ele ressaltou que o Brasil vive um momento saudável para debater o assunto.

Segundo Roberto Azevedo, no Brasil, havia a ideia de que para iniciar uma operação de comércio exterior era necessário, em primeiro lugar, que houvesse um excedente de produção. Ele, no entanto, defende que as relações internacionais sejam parte do plano de negócios das empresas. "O comércio exterior tem que deixar de ser um plano C, um plano D. Tem que estar presente nas estratégias de competitividade", disse.
(OMC), Roer


Apex-Brasil e CNI levam 16 empresas para a Summer Fancy Food, em Nova York

O convênio entre a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) e a Confederação Nacional da Indústria (CNI) promove uma missão prospectiva com 16 empresas de seis estados brasileiros para a Summer Fancy Food, uma das feiras mais prestigiadas do setor de alimentos e bebidas.

O evento, que acontece entre os dias 25 e 29 de junho, em Nova York, é uma boa oportunidade para empresas do ramo de comidas especiais e gourmet fecharem negócios no disputado mercado americano. Para a feira, são esperados cerca de 2.500 expositores, 180 mil produtos e 25 mil compradores.

A missão, liderada pela Federação das Indústrias de São Paulo (Fiesp), tem como objetivo propiciar aos seus participantes ganho de aprendizado, conhecimento das tendências internacionais de mercado, contato com novas tecnologias, hábitos de consumo, normas e padrões regulatórios.

Leia mais


# III Fórum da UE-CPLP vai acontecer em julho na região de Beja, em Portugal 

O III Fórum da UE-CPLP, iniciativa conjunta da União de Exportadores da CPLP (UE-CPLP) e da Confederação Empresarial da CPLP (CE-CPLP) pretende constituir uma verdadeira plataforma de negócios e de cooperação, geradora de condições para a criação e consolidação de um espaço permanente de apoio à atividade ao empresariado lusófono, estimulando trocas comerciais e a internacionalização.O encontro acontece nos dias 7, 8 e 9 de juLho, na Câmara Municipal da Vidigueira, em Nerbe, na região de Beja, em Portugal.

A forte identidade, relações privilegiadas e presença crescente de empresas do mercado CPLP, justificam uma aposta no estabelecimento de parcerias empresariais, aproveitando sinergias e potencialidades existentes em cada país. Nos dois dias de programação estarão representadas mais de 2000 entidades, entre organismos públicos e privados, empresários dos nove Estados-membros da CPLP, dos países observadores da CPLP, outros países convidados e organizações internacionais.
Leia mais


Exportando para os EUA - e escapando das Cortes Americanas

Guandalini, Bruno e Sherby, E. S.
Todosos anos dezenas de empresas brasileitas se envolvem em litígios nos Estados Unidos. Algumas vezes, as empresas brasileiras são processadas por antigos distribuidores, agentes de venda ou representantes locais. Outras vezes, as empresas brasileiras são forçadas a processar clientes americanos que deixaram de pagar pelos bens vendidos e entregues.

Embora o processo em qualquer país estrangeiro possa ser custoso, nos EUA, ainda se tem particularmente os seguintes problemas:
i) Advogados americanos cobram honorários superiores em comparação aos advogados de outros países e principalmente no Brasil;
ii) Procedimentos instrutórios (produção de provas, exibição de documentos etc.) nos EUA são muito mais amplos do que em outros países;
iii) Visto que o sistema judicial americano utiliza júri para determinar questões de fato, em muitas disputas comerciais são necessários testemunhos de peritos e os honorários de expert são comparáveis aos honorários dos próprios advogados;
iv) Mais do que em qualquer outro país, nos EUA, em muitos casos cíveis, existe a possibilidade de o requerente obter danos punitivos em face do requerido (especialmente quando a requerida for uma empresa

Os problemas acima existem para qualquer parte não americana que tenha que se envolver em litígios perante cortes daquele país. Ainda, há outra preocupação para produtores ou fornecedores que vendam no mercado americano.

Diferentemente do Brasil, onde o requerido que interpor uma reconvenção deve pagar custas judicias - calculadas de acordo com o valor deste pedido, nos EUA, o requerido pode interpor reconvenção de qualquer valor sem a necessidade de pagamento de custas adicionais. Como resultado, quando um exportador brasileiro processa seu cliente perante uma Corte americana por falta de pagamento dos bens entregues, a parte americana geralmente realiza um pedido contraposto, o que força a parte brasileira a ser ré nos EUA. Nessa situação, o requerido-cliente geralmente assegura que o produto vendido tinha defeitos e que este causou lucros cessantes ao cliente. Como resultado, quando o exportador brasileiro processa seu cliente nos EUA por falta de pagamento dos bens entregues, muito provavelmente se verá na condição de ré, tendo que defender a qualidade de seus produtos ou serviços.

Apesar destes custosos aspectos da justiça norte-americana, existem opções disponíveis atualmente para reduzir a probabilidade de se ver diante das Cortes Americanas em conexão com disputas comerciais, e essas opções não comprometem a possibilidade de um exportador brasileiro recuperar os montantes devidos. De fato, essas opções acarretam em um aprimoramento da possibilidade de um exportador brasileiro receber o pagamento de seus clientes. A ferramenta primária em tal estratégia é o uso de uma cláusula arbitral. Obviamente, o uso de arbitragem em negócios internacionais não é novo. Mas o que é novo é o fato e que inúmeras instituições arbitrais tornaram seus serviços mais acessíveis para pequenos negócios.

A disponibilidade de instituições arbitrais, que agora são mais "favoráveis ao usuário", combinadas com uma redação própria - incluindo um exame cuidadoso das cláusulas de resolução de disputas e limitação de cláusulas de responsabilidade utilizada por competidores podem reduzir significativamente se não eliminar - a necessidade de se submeter às Cortes dos EUA.

Como funciona:
O primeiro passo é reconhecer as limitações da Câmara Comercial Internacional (conhecida como "CCI") para os pequenos casos. Embora a CCI seja a instituição arbitral mais experiente e prestigiada no comércio internacional e mais indicada para os casos importantes, suas regras não são (ou, ao menos, ainda não são) geralmente consideradas flexíveis o suficiente para pequenos negócios ou exportadores que esperam que a maioria de suas disputas incorram em não pagamento, principalmente pelo alto custo que apresenta.

Uma empresa brasileira que considere a possibilidade de inserir uma cláusula arbitral em seus contratos com clientes americanos pode considerar a American Arbitration Association ("AAA") ou Judicial Arbitration and Mediation Services ("JAMS") - ambas têm regulamento especial para casos de menor complexidade.

Ao longo dos últimos anos, alguns de nossos clientes que utilizaram cláusulas arbitrais nos seus acordos com clientes americanos verificaram uma redução considerável nos problemas relacionado à falta de pagamento. E os exportadores que inseriram também cláusulas de limitação de responsabilidade também verificaram uma redução considerável de reclamações de clientes insatisfeitos.

É bom demais para ser verdade?
Muitos leitores irão pensar - Mas a arbitragem não é cara!? Apesar de tudo, em um caso de arbitragem as partes devem pagar os honorários para os árbitros (o que não ocorre quando uma ação é levada perante uma Corte).

A resposta é dividida em duas partes:
i. Embora as partes devam pagar honorários para os árbitros (e, geralmente, uma taxa administrativa para a instituição arbitral), o contrato pode - e quase sempre deve - incluir uma previsão na qual a parte sucumbente é requerida a reembolsar à parte vencedora por todos os gastos, incluindo aqueles pagos para uma instituição arbitral ou árbitros. Algumas vezes exportadores obtém êxito em elaborar uma cláusula não mútua - de forma que o requerimento do perdedor pagar custas somente se aplica quando o fornecedor processa a parte por não pagamento dos bens; mas tal cláusula é a exceção, e não a regra.
ii. Outro custo que deve ser levado em consideração diz respeito a peritos. Todo produtor ou exportador quer saber se, caso não tenha a opção de não se envolver em uma demanda, que a disputa seja resolvida por alguém que conhece a indústria e do ramo de negócio. Enquanto nas cortes americanas cada parte se encarrega das contratação de um expert, quem testemunha durante o processo (e cujos honorários são pagos pela parte que contrata), na arbitragem a questão da expertise pode ser resolvida no momento de escolha do árbitro. Em outras palavras, o árbitro geralmente não será selecionado a não ser que tenha conhecimento relevante sobre o negócio desenvolvido. Tal escol ha geralmente economiza dinheiro a ambas as partes.

Outros leitores podem pensar - a arbitragem não leva o mesmo tempo, ou talvez até mais tempo, do que o processo perante uma Corte Americana?

A resposta é que a questão da "agilidade" é precisamente uma das razões principais pela qual é importante para um exportador não americano que tenha clientes nos EUA insistir em uma instituição arbitral que tenha regras especiais para arbitragens menos complexas. Tais regras tem como objetivo tornar mais difícil para uma parte (geralmente o cliente americano, a parte requerida) causar atrasos intencionais.

Uma questão específica envolvendo a agilidade: quando um cliente americano é processado em uma corte americana por um vendedor não americano, ele geralmente vai se defender com argumentos fracos que ele sabe que irão (eventualmente) ser rejeitados por um juiz americano momento do julgamento. Por que, então, o importador alegaria estas defesas? A resposta é que o advogado sabe que o juiz irá considerar que tais questões (ainda que fracas) serão de competência do júri. Ao apresentar "questões de júri", a requerida atrasa a resolução do caso. Tal realidade tem consequências para o fornecedor brasileiro. A parte americana adotaria uma estratégia de modo que, mesmo que se prevaleça no fim do caso, a quantia gasta em custas judiciais (sem mencionar a quantia de tempo gasta no caso) iria fazer o processo não rentável. Em outras palavras, o procedimento perante as cortes americanas poderia tornar disputa não atrativa para o vendedor brasileiro, de forma que os gastos não compensariam o pedido.

Além disso, a experiência mostra que, quando um pedido de um exportador para pagamento de créditos não pagos ocorre na arbitragem, a parte americana provavelmente não apresentaria defesas fracas ou não ganharia nada com elas, já que, quando tais defesas são levantadas, os árbitros geralmente solucionam tais questões de forma mais rápida em comparação com as cortes americanas.

Alguns leitores ainda podem pensar "Eu tenho clientes em todos os Estados Unidos, e eu não quero ter que contratar advogados americanos".

Isso não deve ser um obstáculo para o uso de uma cláusula arbitral, ao contrário. Um exportador brasileiro que mantenha clientes na Califórnia, no Texas e na Flórida, por exemplo, pode razoavelmente adotar arbitragem como sede em diferentes cidades e manter seu advogado brasileiro para o representar naquele procedimento.
Outros leitores podem pensar - Por que não simplesmente utilizar uma cláusula de eleição de foro que aponte a resolução de todas as disputas perante um juiz brasileiro?

A resposta é que, muito embora um exportador americano frequentemente consiga "convencer" seu distribuidor, licenciador ou representante de vendas brasileiro a concordar com os EUA como foro de resolução de disputas, um exportador brasileiro dificilmente conseguirá obter o consentimento de seus clientes americanos. Clientes americanos irão frequentemente buscar comprar bens de uma fonte alternativa assim que verem uma cláusula de eleições de foro que exija que, em casos de disputa, viajem para fora dos EUA.

Em resumo, uma cláusula arbitral adequada pode inserir um elemento de realismo em relações comerciais internacionais, e tal realismo ajudar a reduzir disputas. Necessário se faz, portanto, a adoção de cláusulas compromissórias específicas para cada operação, indicando a instituição arbitral para cada caso, para cada empresa, para cada operação.

Bruno Guandalini, advogado brasileiro, sócio de Carvalho, Machado e Timm Advogados (bguandalini@cmtlaw.com.br), especializado em litígios internacionais e arbitragem. LLM em Arbitragem pela Georgetown University. Doutorando em Arbitragem pela Université de Nice - Sophia-Antipolis.

Eric Sherby, advogado americano-israelense fundador de Sherby \& Co., Advs. (www.sherby.co.il; eric@sherby.co.il), advogado americano-israelense, especializado em litígios internacionais e arbitragem, em Israel. Atua como Vice Chair do Comitê de Litígios Internacionais da American Bar Association.

Leia mais


## Apex-Brasil promoveu produtos

 brasileiros na rede Kaufhof na AlemanhaAo longo de 12 dias, encerrados ontem (12/6), 47 produtos brasileiros, de 29 empresas, estiveram em destaque em 20 lojas da Galerias Kaufhof na Alemanha. A rede de departamentos tem mais de 130 anos de história, está presente em várias cidades do país, e é reconhecida por oferecer marcas de qualidade e produtos exclusivos aos seus clientes, exigentes consumidores das classes sociais A e B.

A ação na Kaufhof, que incluiu degustação e apresentação dos produtos, foi organizada pelo escritório da Apex-Brasil em Bruxelas e utilizou a marca Be Brasil - Tasteful Life. Os consumidores alemães tiveram a oportunidade de provar oito marcas de cachaças, seis variedades de cervejas e nove rótulos de vinhos, além de refrigerantes, sucos, doces, farináceos, geleias, grãos, salgadinhos e diversas

