



Não esqueça do lado humano; comércio não é só técnica

12/09/2006

O direito do comércio internacional não é abstrato. Não se destina a ser fim em si mesmo. Antes, destina-se a coisas bastante concretas: antes e durante a realização dos negócios, se traduz na negociação e redação de contratos internacionais; depois destes, quando necessário, para permitir a solução das eventuais controvérsias que possam entre as partes ocorrer. Mas exige capacitação não somente técnica, mas também humana e humanística. Como se propõe considerar.

Na negociação de contratos, cabe procurar a lei mais adequada, para permitir regular a relação entre comprador e vendedor do modo mais seguro e mais adequado, para permitir que o contrato não se torne fim em si mesmo, mas opere dentro da normalidade — tenha cumprido sua função e desapareça, após o pleno adimplemento das obrigações estipuladas para as partes contratantes.

A escolha da lei aplicável, da forma e do conteúdo contratual mais adequados não se deve nortear por considerações teóricas, mas por razões muito concretas: quando, como e onde pode ser mais adequado e mais eficaz situar aquela relação contratual. Qual a lei nacional ou outra norma ou conjunto de princípios, independentemente do direito positivo deste ou daquele estado, pode mais adequadamente atender às necessidades daquela relação contratual.

Na solução de controvérsias, a experiência em comércio internacional ensina que não se trata de transformar o problema em fim em si mesmo. Tem de ser visto e ser tratado como acidente de percurso, que pode ocorrer, mesmo entre partes contratantes, atuando de boa-fé e imbuídas do propósito de bem cumprir o que haviam, entre si, contratualmente estipulado. Problemas acontecem, mas não podem ser transformados em fins em si mesmos.

A solução de controvérsias serve para permitir seja incidente superveniente sanado e eliminado, permitindo a restauração ou, melhor ainda, a continuidade das relações contratuais entre as partes. Esta pode ser judicial ou arbitral, caso não seja possível superar a controvérsia mediante negociação direta e composição alcançada entre as partes interessadas.

Considerável volume de referências nacionais e internacionais poderiam ser apontadas em relação a contratos internacionais e a solução de controvérsias. Qualquer um pode descobrir isso e mergulhar nos relevantes e instigantes meandros de cada um desses temas. Gostaria de falar sobre algo menos concretamente tangível, mas igualmente necessário, quando se trata de comércio internacional.

O lado humano dessas questões e as necessidades referentes à formação dos profissionais da área do comércio internacional, e mais especificamente, para os profissionais da área jurídica, atuando no direito do comércio internacional. O profissional jurídico não pode nem deve pretender substituir o técnico ou o operador em comércio internacional, em cada um dos



múltiplos e tão distintos setores nos quais este se compartimenta. Deve ter a compreensão do papel do direito nessas operações e transações.

Qual a dimensão humana e humanística a ser considerada no direito do comércio internacional? Justamente aí se inscreve o dado mais oportuno e mais relevante, na minha opinião.

O dado humano que me parece relevante apontar para o operador da área jurídica no comércio internacional é muito simples: não se esqueça do lado humano; comércio não é somente técnica. Você precisa ser capaz de ouvir, de se comunicar e de se fazer entender pelo seu cliente, primeiro, e também pelo contratante estrangeiro e seus representantes comerciais e legais. É preciso estabelecer e manter abertos os canais de comunicação. É preciso afastar as interferências, para que a comunicação possa fluir.

Por mais que se tenha a ênfase na dignidade e na relevância do português como língua oficial do Brasil, não podemos nem devemos esperar que o mundo todo venha nos falar em vernáculo. Somente o atual governo, depois de afastar a obrigatoriedade do francês, agora coloca como classificatória e não eliminatória a pontuação dos candidatos a diplomatas em língua inglesa. Os atuais dirigentes da diplomacia brasileira parecem ter-se esquecido a lição de Rio Branco quanto a serem os diplomatas “remédio para uso externo”.

A atuação no comércio internacional, e para os profissionais da área jurídica, a atuação no direito do comércio internacional se faz mediante a comunicação em língua que possa ser compartilhada, com o cliente e com o co-contratante deste: não espere que venham aprender a nossa língua. Não espere poder atuar de modo válido e eficiente com algumas vagas noções de “portunhol” de aeroporto, suficientes, talvez, para final de semana em Buenos Aires, mas certamente muito aquém do necessário para negociar e redigir contratos internacionais em outro idioma.

Podemos e devemos aproveitar a oportunidade para demonstrar maturidade e aprendermos a operar a aplicar as normas e os mecanismos operacionais do Gatt ¹ e demais acordos na OMC — Organização Mundial do Comércio, para defendermos os clientes nacionais, à altura dos acontecimentos, aplicando essas mesmas regras. Está na hora de superarmos a síndrome terceiro-mundista, ou complexo do primo pobre, que se sente sempre discriminado e perseguido, para enxergar o lado positivo do desafio que para nós se coloca, na medida em que, não obstante a pequena parcela da participação brasileira no comércio mundial (hoje representaria no máximo 1% do total), estamos incomodando gente grande, o suficiente para ser visados e atacados.

Desde a queda do muro de Berlim, virou história antiga a divisão leste-oeste, passando a ser o comércio a grande arma de poder no mundo atual. Isto faz com que passemos a ter necessidade cada vez maior de profissionais habilitados em direito internacional e direito do comércio internacional, preparados para brigar, manejando as normas e casos julgados na OMC. Ainda existe falta de profissionais nesta área, não obstante o excesso de bacharéis em direito.

A diplomacia brasileira e o governo estão tentando fazer sua parte, quando a ideologização das relações internacionais não acarreta mais prejuízos que vantagens, na visão às vezes distorcida das prioridades e das reais necessidades do país pelo atual governo. Ainda precisam aprender a

básica regra do “amigos, amigos, negócios à parte”. Quem sabe, antes que façam mais estragos.

Hoje, está em consideração o setor privado. Esse aprendizado começa a estar presente, mas ainda se faz de modo incipiente, até que o setor privado venha a organizar-se, de modo mais ativo e presente, na proteção de seus interesses no exterior, atuando preventivamente e brigando, de modo mais técnico, para melhor defender o setor visado, diante de riscos concretos. Isso se há de fazer preventivamente, não depois do fato consumado. Isso o Brasil já sabe, mas ainda precisa aplicar de modo mais presente e mais consistente. Para ficar somente em exemplo de economia nacional mais ou menos equivalente à brasileira, os sul-coreanos são muito mais ativos, internacionalmente, na defesa de seus interesses nacionais.

Como tantas outras, a controvérsia Brasil e Canadá, entre aviões e carne bovina, em 2001, mostrou ser antes política do que técnica. Nem o grande irmão orwelliano poderia pretender tão absoluto controle da realidade. Foi, felizmente, possível aproveitar a ocasião da controvérsia Brasil e Canadá para mostrar que aprendemos a jogar o jogo (*play by the rules*). A crise nos ensinou ser eficientes em lugar de nos fazer repetir o papelão da guerra da lagosta com a França nos anos 60. Esta teria ensinado o venenoso comentário do então todo poderoso governante Charles de Gaulle, quanto a não serem sérios os brasileiros — “*les brésiliens ne sont pas sérieux*”.

O setor privado, descolando-se do discurso terceiro-mundista, datado e falto de resultados e de dimensão de estratégia estatal e comercial viável, no qual permanece empedernido o atual triste governo, está mostrando ter aprendido com as lições do passado. Não mais pode ser somente política a negociação no comércio internacional. Esta se faz cada vez mais técnica e jurídica. Este pode ser exemplo e momento para mostrarmos que aprendemos a lição. Na guerra cada vez mais atroz e competitiva por boas fatias do comércio internacional, não adianta somente gritar.

É preciso dominar o instrumental técnico, as normas do comércio mundial e os precedentes julgados pela organização, que permitirão rebater as em boa medida destituídas de fundamento e desastradamente lançadas pretensões governamentais: misturar simpatias ideológicas com estratégias comerciais não foi, não é nem vai ser maduro nem razoável da parte destes. Vamos ser maduros. O setor privado começa a mostrar o engajamento no estudo e na operação das ferramentas do direito do comércio internacional.

Nota de rodapé

1 - Gatt é a sigla do Acordo Geral de Tarifas e Comércio, assinado em Havana, em 1947, regulando o conjunto do comércio mundial, até o advento da OMC — Organização Mundial do Comércio, que sucede e incorpora o anterior acordo, reforçando a instituição e aperfeiçoando o mecanismo de solução de controvérsias, com a criação de segunda instância, para revisão e uniformização dos casos julgados pelos painéis de árbitros da organização. A OMC foi criada por Tratado internacional, assinado e ratificado por mais de centena de países, a Ata Final de Marraqueche, de 15 de abril de 1994, em vigor no Brasil conforme Decreto 1.355, de 30 de dezembro de 1994.



O autor foi eleito um dos advogados mais admirados em Direito Internacional em pesquisa feita pela revista *Análise Advocacia*. Os prêmios dos escolhidos serão entregues no dia 19 de setembro em São Paulo.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2006-set-12/nao_esqueca_lado_humano_comercio_nao_tecnica/