

Entrevista:

O COMÉRCIO EXTERIOR VOLTADO PARA A ÁREA DO DIREITO

Fábio Silveira Bonachela

O professor Fábio Silveira Bonachela é Bacharel em Direito e também é graduado em Administração de Empresas com habilitação em Comércio Exterior. Possui MBA em Gestão do Comércio Exterior e Negócios Internacionais pela Fundação Getulio Vargas, atualmente cursa especialização em Direito do Comércio Internacional no Instituto Internacional de Ciências Sociais, na cidade de São Paulo, é professor da Universidade Nove de Julho (UNINOVE) e atua nas áreas de Direito, Gestão e Consultoria em Comércio Exterior. Recém chegado da China, onde esteve tratando de assuntos relacionados ao setor, o professor Fábio é o entrevistado da “Revista Eletrônica Direito: Família e Sociedade”, na sua primeira edição. Confira a entrevista:

- 1) Qual a principal atuação do profissional com formação em comercio exterior no mercado de trabalho?

O profissional formado em comércio exterior tem várias opções de atuação no mercado de trabalho. Pode atuar como analista de importação ou exportação em uma empresa, atuar como agente logística em empresas desse ramo. É possível também atuar como despachante aduaneiro, agentes de negócios internacionais, representante comercial internacional no exterior, ou ainda, em uma comercial exportadora ou importadora, no Brasil. No contexto jurídico, é possível atuar em escritórios que participam da elaboração de contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, ou nas empresas de logística, com representantes no Brasil. Existe ainda uma série concursos públicos para analista de comércio exterior, em grandes municípios, em alguns estados e até na área federal.

- 2) Em linhas gerais, como o senhor define o contexto atual do comercio exterior brasileiro?

O Brasil vem modificando o seu perfil no comercio exterior, antes era um grande exportador, porém a partir de 2009, devido a estabilidade na economia, bem como a estabilidade do real frente ao dólar americano, moeda referência para compras internacionais, o país tem aumentado consideravelmente o volume de importações. Onde, o numero de processos de importação é maior que os de exportação, caracterizando o aumento do valor em dólares das importações, superando as exportações. É lógico que o volume de exportações ainda é maior, pois o Brasil continua com sua característica de exportador de commodities.

- 3) Qual é a atuação do Direito no desenvolvimento de países e no estabelecimento de políticas de comércio exterior?

Quando se fala em políticas de comércio exterior de um país, devemos entender que são os incentivos que um país dá na sua legislação, para facilitar as exportações e importações. Esses incentivos se caracterizam através dos acordos internacionais que são negociados entre países, buscando o aumento do volume de negócios entre os envolvidos. O Brasil participa de diversos acordos já há algum tempo, e vem buscando novos acordos com países mais distantes, como por exemplo, Índia, Israel e China, onde após o acordo do MERCOSUL com a Índia, fez praticamente dobrar o volume de negócios a partir do ano de 2009 entre Brasil e a Índia.

- 4) Como o Judiciário pode trabalhar diante da demanda por crescimento e desenvolvimento econômico?

Com o crescimento econômico do Brasil, seguramente aumentam as negociações internacionais do país, conseqüentemente aumentam transações internacionais das empresas brasileiras, o que gera um aumento nos contratos de fornecimento e compras internacionais. Contratos esses que devem ser monitorados e acompanhados por advogados especializados na área, pois uma negociação internacional necessita de acompanhamento jurídico durante a compra ou venda internacional, pois um problema decorrido de uma má negociação pode causar grandes prejuízos para as empresas envolvidas. Por isso é comum se dizer que, juridicamente, em uma negociação internacional se faz manutenção preventiva, com o objetivo de minimizar e evitar problemas futuros durante o embarque e conseqüentemente em relação aos pagamentos.

- 5) Em sua opinião, o que o Brasil deve fazer para ganhar mercados internacionais?

Atualmente, as empresas brasileiras têm realizando um maior volume de importações, especialmente de tecnologia, com o principal objetivo de incrementar as linhas de produção e com isso reduzir custos de produção, para assim adequar-se aos preços internacionais, pois o país vem perdendo mercado no mundo, pois não temos produtos de qualidade, com custo reduzido, como é possível encontrarmos em outros países. Sendo assim, para se ganhar mercado internacional, não basta apenas termos produtos de qualidade, é necessário também, oferecer preço competitivo no mercado mundial. Daí a necessidade de o nosso governo buscar novos acordos internacionais, com incentivos tributários, para também alavancar o volume de negócios entre os países envolvidos nesses acordos.

- 6) Em que aspectos o código aduaneiro do MERCOSUL facilita as relações comerciais entre os países envolvidos?

Um dos principais motivos para a criação do código aduaneiro do MERCOSUL é oferecer aos seus signatários, a possibilidade de solucionar controvérsias decorrentes das negociações entre eles. Hoje em dia essas controvérsias podem se resolver na sede da Organização Mundial do Comércio, que possui um mecanismo especializado para tanto. Porém com o código do MERCOSUL, esse mecanismo de solução de controvérsias também será oferecido na sede do Bloco. Além disso, com essa nova legislação comum, será possível estabelecer regras e normas de negociação buscando uma maior integração dos países membros do Bloco Econômico.

7) Qual o nível de relação comercial que o Brasil mantém com a China?

Quando se fala em China, o primeiro pensamento que nos surge, é de produtos baratos, com baixíssima qualidade. Isso não é mais uma realidade, visto que a China cada dia mais está inserida no contexto do comércio internacional mundial. O país busca a melhoria na qualidade dos seus produtos, para aumentar ainda mais a sua penetração no cenário mundial. Em relação ao Brasil, a China é um grande parceiro comercial, e atualmente ocupa primeiro lugar no volume de negócios que o Brasil tem com o restante do mundo. É importante destacar que a China possui a maior população mundial, o que configura uma grande oportunidade de mercado consumidor para qualquer mercadoria, especialmente matérias primas para sua produção e produtos alimentícios para a sua população.

8) Quais os pontos positivos e negativos na relação comercial entre Brasil e China?

O aumento da parceria econômica entre Brasil e China, proporcionará vários benefícios para ambas as partes. Explica-se isso da seguinte forma, a China tem um grande potencial exportador de mercadorias a preços baixos, conseqüentemente, tem preço competitivo para exportação para o Brasil. Com isso, o governo brasileiro cobra mais tributos nessas mercadorias, para não afetar a economia interna. A China oferece grandes investimentos no Brasil, inclusive com um projeto de ampliação do porto de Santos, favorecendo logisticamente o escoamento de nossas mercadorias, porém em troca disso, quer menos restrições a entrada de suas mercadorias no Brasil. Sendo assim, a parceria dos países, tem pontos positivos e negativos.