



TEXTO PARA DISCUSSÃO
(DISCUSSION PAPER)

SEGURANÇA JURÍDICA NAS RELAÇÕES COMERCIAIS BRASIL-ÁSIA: DUE DILIGENCE, COMPLIANCE E ARBITRAGEM INTERNACIONAL

Giselle Silva **Farinhas**

Os Textos para Discussão da WebAdvocacy é uma série de textos técnico-científicos nas áreas de direito e economia, que visa a ampliar a discussão acadêmica em torno dos temas de defesa da concorrência, regulação econômica, comércio internacional, direito econômico, direito tributário, entre outros.

Os textos para discussão da WebAdvocacy estão disponíveis para leitura na plataforma no link: [Textos para Discussão](#).

Corpo editorial

Editor:

Elvino de Carvalho Mendonça

Conselho editorial:

Amanda Flávio de Oliveira – Doutora em direito

Eduardo Molan Gaban – Doutor em direito

Elvino de Carvalho Mendonça – Doutor em economia

Fernanda Manzano Sayeg – Doutora em direito

Fernando de Magalhães Furlan – Doutor em direito

Katia Rocha – Doutora em Engenharia de Produção/Finanças

Lorenzo Martins Pompílio da Hora – Doutor em direito

Luiz Alberto Esteves – Doutor em economia

Márcio de Oliveira Júnior – Doutor em economia

Marco Aurélio Bittencourt – Doutor em economia

Marcos André Mattos de Lima – Mestre em economia

Rachel Pinheiro de Andrade Mendonça – Doutora em direito

Vanessa Vilela Berbel – Doutora em Direito

Ficha catalográfica

	Textos para Discussão da WebAdvocacy / WebAdvocacy: Direito e Economia.
	Brasília, DF:
	Mensal
	ISSN 2965-4211
	1. Direito 2. Economia 3. Direito econômico 4. Regulação econômica.
	CDD - 34
	CDD - 33

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista da WebAdvocacy – Direito e Economia.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SEGURANÇA JURIDICA NAS RELAÇÕES COMERCIAIS BRASIL-ÁSIA: *DUE DILIGENCE*, COMPLIANCE E ARBITRAGEM INTERNACIONAL

Giselle Silva Farinhas¹

RESUMO

A intensificação das relações econômicas entre o Brasil e os mercados asiáticos amplia oportunidades de investimento, fornecimento, transferência de tecnologia, distribuição e cooperação empresarial, mas também expõe os agentes econômicos a riscos jurídicos produzidos pela pluralidade de ordenamentos, pela assimetria informacional, pela presença de intermediários e pela necessidade de reconhecimento e execução de decisões para além da jurisdição de origem.

O presente artigo sustenta que a segurança jurídica nas relações comerciais Brasil-Ásia não pode ser reduzida à existência de normas estáveis ou à possibilidade de solução posterior de litígios. Propõe-se compreendê-la como uma arquitetura jurídica integrada, construída desde a seleção do parceiro comercial e a investigação pré-contratual até a governança da relação e a eventual resolução e execução da controvérsia. Nesse desenho, o *due diligence*, o compliance e a arbitragem internacional desempenham funções distintas, porém complementares: a primeira identifica e qualifica riscos; o segundo institucionaliza mecanismos de prevenção, controle e resposta; a terceira assegura uma via especializada para a solução de controvérsias, cuja efetividade depende da adequada conformação da convenção de arbitragem, da escolha da sede, da lei aplicável e da possibilidade de execução da sentença.

A investigação adota método jurídico-dogmático, com abordagem qualitativa e perspectiva comparada, articulando legislação brasileira, instrumentos internacionais e literatura de direito empresarial e arbitragem. Desta forma, conclui-se que a previsibilidade jurídica mais robusta decorre menos da confiança abstrata em determinado sistema e mais da capacidade de desenhar, documentar e executar uma matriz de riscos juridicamente coerente e efetiva.

Palavras-chave: segurança jurídica; relações Brasil-Ásia; *due diligence*; compliance; arbitragem internacional; gestão de riscos.

ABSTRACT

The expansion of commercial relations between Brazil and Asian markets creates opportunities for investment, supply, technology transfer, distribution and business cooperation, while simultaneously exposing economic actors to legal risks arising from multiple legal systems, information asymmetries, intermediaries and the need to recognize and enforce decisions across borders. This

¹ Advogada, Pós-Graduada em Direito Público e Privado pela Universidade Estácio de Sá, socia titular do escritório de advocacia Farinhas Sociedade Individual de Advocacia com atuação multidisciplinar e especialistas em assessoria jurídica para empresas exportadoras e que atuam na área internacional no ambiente negocial. Possui diversas obras jurídicas e artigos publicados chancelados por universidades nos cinco continentes do mundo. Durante a sua trajetória, ocupou o Conselho, a Diretoria de Valorização da Advocacia e a Presidência da Comissão do Comercio Exterior por duas gestões consecutivas no âmbito da OAB RJ subseção da Barra da Tijuca; foi Coordenadora de valorização da Advocacia no âmbito da OAB Barra e Secretaria Geral Adjunta na Coordenação Estadual das Relações Brasil China na OABRJ; e Consultora da coordenação Nacional das Relações Brasil China da OAB Nacional. Foi nomeada como Diretora Geral do Conselho de Mulheres na Federação das Câmaras de Comercio Exterior (FCCERJ). Foi Conselheira do Conselho de Política e Comercio Exterior da Associação Comercial do Rio de Janeiro. É palestrante nacional e internacional. Em 2024 foi intitulada como uma das vozes mais influentes do direito pela Câmara Municipal do Rio de Janeiro. Possui diversas moções públicas de instituições públicas e privadas como a Assembleia Legislativa do Rio de Janeiro e da Câmara Municipal de São Paulo.

article argues that legal certainty in Brazil–Asia commercial relations cannot be reduced to the existence of stable rules or to the availability of ex post dispute resolution. It should instead be understood as an integrated legal architecture, built from partner selection and pre-contractual investigation through relationship governance and, where necessary, dispute resolution and enforcement. Within this framework, due diligence, compliance and international arbitration perform distinct but complementary functions: due diligence identifies and assesses risks; compliance institutionalizes prevention, monitoring and response mechanisms; and arbitration provides a specialized avenue for dispute resolution, whose effectiveness depends on the proper design of the arbitration agreement, choice of seat, applicable law and enforceability of the award. The research adopts a doctrinal legal method, with a qualitative approach and comparative perspective, drawing upon Brazilian legislation, international instruments and scholarship in business law and arbitration. It concludes that stronger legal predictability depends less on abstract confidence in a given legal system and more on the ability to design, document and enforce a coherent legal risk matrix.

Keywords: legal certainty; Brazil–Asia relations; due diligence; compliance; international arbitration; risk management.

1 INTRODUÇÃO

A reorganização dos fluxos econômicos internacionais tornou insuficiente uma compreensão estritamente doméstica da segurança jurídica. Nas relações comerciais transnacionais, a previsibilidade não resulta apenas do conhecimento da lei aplicável, mas, simultaneamente, da identificação dos sujeitos com os quais se contrata, da compreensão das regras que incidem sobre a operação, da qualidade da documentação produzida, da distribuição contratual de riscos, da integridade dos mecanismos de execução e da existência de uma via efetiva para solucionar controvérsias. A relação Brasil–Ásia é particularmente expressiva nesse contexto porque reúne mercados juridicamente heterogêneos, diferentes culturas negociais e cadeias empresariais cuja operação frequentemente ultrapassa mais de uma jurisdição.

O problema jurídico que orienta este estudo pode ser formulado nos seguintes termos: em que medida a integração entre *due diligence*, compliance e arbitragem internacional pode constituir uma arquitetura preventiva e responsiva de segurança jurídica para relações comerciais entre empresas brasileiras e asiáticas? A hipótese sustentada é que esses mecanismos produzem maior previsibilidade quando tratados como componentes de uma mesma estratégia jurídica, e não como institutos isolados. A *due diligence* atua predominantemente antes da assunção do risco; o compliance estrutura a governança durante a relação; e a arbitragem oferece mecanismo de resposta quando a prevenção não é suficiente.

A premissa é compatível com a lógica contemporânea do direito contratual empresarial brasileiro. O Código Civil estabelece que os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração, ao passo que, nos contratos civis e empresariais, prestigia a paridade e simetria presumidas, a definição objetiva de parâmetros negociais e o respeito à alocação de riscos realizada pelas partes (Brasil, 2002). A segurança jurídica, portanto, não se esgota em uma garantia estatal externa à vontade privada, mas também é produzida pelo desenho contratual, pela qualidade da informação e pela governança da relação.

Em operações internacionais, a dificuldade é ampliada pela sobreposição de ordens normativas. A mesma operação pode envolver a lei do país de constituição de uma sociedade, a legislação do local de execução da obrigação, normas imperativas do mercado de destino, regras aduaneiras, regulações setoriais, proteção de dados, propriedade intelectual, controles de exportação e normas de integridade.

A escolha contratual de uma lei aplicável não elimina automaticamente a incidência de normas cogentes de outras jurisdições.

O objetivo geral é demonstrar que a segurança jurídica nas relações Brasil-Ásia deve ser concebida como processo contínuo de gestão jurídica do risco. E como objetivos específicos, pretende-se: a) delimitar o conteúdo jurídico da segurança jurídica em operações comerciais transnacionais; b) examinar a *due diligence* como instrumento de redução da assimetria informacional; c) analisar o *compliance* como mecanismo de governança e prevenção; d) examinar a arbitragem internacional sob a perspectiva de sua efetividade; e) propor uma arquitetura integrada de prevenção, governança e resposta.

A metodologia é jurídico-dogmática, com abordagem qualitativa e utilização de pesquisa bibliográfica e documental, considerando legislação brasileira, instrumentos internacionais e materiais institucionais de organismos especializados. A perspectiva comparada não pretende homogeneizar os países asiáticos, mas demonstrar que a expressão 'Ásia' abrange realidades jurídicas distintas, o que exige cautela na elaboração de contratos e programas de conformidade. O artigo concentra-se nas relações empresariais privadas e utiliza Brasil, China, Japão, Coreia do Sul e Singapura como referências analíticas, sem pretender oferecer uma descrição exaustiva de cada ordenamento.

2 SEGURANÇA JURÍDICA E RELAÇÕES COMERCIAIS TRANSNACIONAIS

2.1 SEGURANÇA JURÍDICA COMO PREVISIBILIDADE, CONFIANÇA E EFETIVIDADE

A segurança jurídica é frequentemente associada à estabilidade das normas. Essa dimensão é indispensável, mas insuficiente para explicar a realidade das operações transnacionais. Em um contrato internacional, a previsibilidade depende de saber não apenas qual regra formalmente incide, mas também como ela será interpretada, quais autoridades poderão intervir, quais provas serão exigidas e de que modo eventual decisão poderá ser executada.

Na perspectiva contratual, a segurança jurídica possui ao menos quatro dimensões: previsibilidade normativa, confiabilidade institucional, clareza na alocação de riscos e efetividade da tutela. A primeira relaciona-se à possibilidade de antecipar as consequências jurídicas de determinada conduta; a segunda, à confiança razoável na atuação de instituições estatais ou arbitrais; a terceira, consiste na distribuição contratual consciente das contingências; e a quarta, à capacidade de transformar uma pretensão reconhecida em resultado efetivo.

Essa compreensão também permite superar uma falsa dicotomia entre prevenção e resolução de conflitos. O contrato não é apenas o documento que será interpretado em um litígio futuro. É, na verdade, um instrumento de governança que procura reduzir a probabilidade de ocorrência do conflito e, simultaneamente, preparar juridicamente as partes para a hipótese de sua ocorrência. A segurança jurídica, nesse sentido, começa antes da assinatura. A literatura contemporânea dos contratos internacionais reforça essa perspectiva ao reconhecer que a previsibilidade transnacional depende da articulação entre autonomia privada, escolha da lei aplicável e instrumentos de harmonização jurídica (Bonell, 2005; Berger, 2010).

O Código Civil brasileiro reforça essa racionalidade ao determinar que a interpretação dos negócios jurídicos considere a boa-fé, usos e práticas de mercado e a racionalidade econômica das partes, além de reconhecer a relevância da alocação de riscos negociada (Brasil, 2002). Em contratos empresariais internacionais, isso atribui especial importância à qualidade da informação disponível no momento da contratação e à precisão com que as contingências são convertidas em cláusulas objetivas.

2.2 A PLURALIDADE DOS SISTEMAS JURÍDICOS ASIÁTICOS E A ASSIMETRIA INFORMACIONAL

Não existe um 'direito asiático' unitário. A China, o Japão, a Coreia do Sul e Singapura, entre outros mercados, possuem estruturas normativas, instituições, tradições jurídicas e políticas regulatórias distintas. A utilização de uma categoria geográfica para fins econômicos não autoriza a redução da diversidade jurídica a um modelo uniforme. Para a advocacia empresarial, essa distinção não é acadêmica: ela determina a profundidade da diligência necessária e influencia a redação do contrato.

A assimetria informacional é particularmente relevante em relações nas quais uma empresa brasileira contrata parceiro estrangeiro que possui maior conhecimento sobre o ambiente regulatório local. As informações sobre beneficiários finais, estrutura societária, autorizações, litígios, sanções, agentes comerciais e relações com o poder público podem não estar imediatamente disponíveis ou podem exigir investigação em fontes e idiomas diferentes. A ausência de investigação não elimina o risco; apenas o torna menos visível.

O primeiro dever estratégico da advocacia internacional, portanto, é transformar informação dispersa em informação juridicamente útil. Não basta reunir documentos. É preciso estabelecer quais fatos são relevantes para a decisão empresarial, qual a confiabilidade da fonte, quais riscos são impeditivos, quais são mitigáveis e quais podem ser alocados contratualmente.

2.3 A SEGURANÇA JURÍDICA COMO CONSTRUÇÃO CONTRATUAL

A liberdade contratual contemporânea não equivale à liberdade de ignorar riscos. Em contratos empresariais, a autonomia privada alcança a sua expressão mais eficiente quando as partes conseguem antecipar cenários e estabelecer consequências jurídicas proporcionais. O art. 421-A do Código Civil é relevante nesse ponto ao reconhecer a possibilidade de definição de parâmetros objetivos para interpretação e revisão e ao determinar respeito à alocação de riscos definida pelos contratantes, observadas as normas aplicáveis (Brasil, 2002). Em perspectiva internacional, os Princípios UNIDROIT constituem referência particularmente relevante por oferecerem regras gerais destinadas aos contratos comerciais internacionais e por admitirem sua utilização para interpretar ou suplementar instrumentos uniformes e direitos domésticos (UNIDROIT, 2016).

Em relações Brasil-Ásia, essa racionalidade recomenda cláusulas claras sobre lei aplicável, idioma contratual prevalente, representação e poderes, propriedade intelectual, confidencialidade, proteção de dados, *compliance*, auditoria, subcontratação, força maior, sanções, rescisão, responsabilidade, indenização, mecanismos de solução de controvérsias e execução. O valor jurídico da cláusula não está em sua extensão, mas em sua capacidade de reduzir zonas de incerteza.

A internacionalização do contrato também recomenda atenção à autonomia das partes na escolha das regras que governarão a relação. Os Princípios UNIDROIT de Contratos Comerciais Internacionais constituem referência de *soft law* concebida para fornecer regras gerais aos contratos internacionais e podem ser escolhidos pelas partes ou utilizados para interpretar e suplementar outros instrumentos (UNIDROIT, 2016). Em paralelo, os Princípios da Haia sobre Escolha de Lei em Contratos Comerciais Internacionais procuram reforçar a autonomia das partes como instrumento de previsibilidade e segurança nas transações transfronteiriças (HCCH, 2015).

3 A DUE DILIGENCE COMO INSTRUMENTO DE PREVENÇÃO DO RISCO JURÍDICO

3.1 DA INVESTIGAÇÃO DOCUMENTAL À DECISÃO JURIDICAMENTE INFORMADA

A *due diligence* é frequentemente apresentada como procedimento de verificação anterior as operações societárias. Essa compreensão é estreita para relações comerciais internacionais. A investigação pode ser necessária antes de uma *joint venture*, de um contrato de distribuição, de uma parceria tecnológica, de uma operação de fornecimento estratégico, de uma representação comercial ou de qualquer relação em que a identidade e a integridade do parceiro influenciem substancialmente o risco da operação.

A função jurídica da *due diligence* consiste em reduzir a assimetria informacional e permitir decisão empresarial consciente. Em uma perspectiva de governança transnacional, sua finalidade aproxima-se daquilo que a literatura internacional identifica como necessidade de converter regras formais em comportamentos organizacionais verificáveis: conhecer a contraparte é condição para desenhar controles proporcionais ao risco. O procedimento deve responder, entre outras, às seguintes perguntas: quem é a contraparte; quem a controla; quem se beneficia economicamente; quem possui poderes para vinculá-la; quais obrigações relevantes já assumiu; quais litígios enfrenta; quais licenças possui; quais intermediários utiliza; e se existem fatos capazes de comprometer a reputação, a legalidade ou a executabilidade da operação (van Rooij; Sokol, 2021).

O ponto central é a proporcionalidade. Não existe uma diligência universalmente adequada. A profundidade da investigação deve corresponder à materialidade econômica, à sensibilidade tecnológica, ao setor regulado, ao envolvimento de agentes públicos, à utilização de intermediários, à localização dos ativos e à possibilidade de repercussão regulatória em múltiplas jurisdições.

3.2 DIMENSÕES DA DUE DILIGENCE EM OPERAÇÕES BRASIL-ÁSIA

A primeira dimensão é societária. Deve-se verificar existência, regularidade, composição societária, administradores, poderes de representação e, quando juridicamente acessível, beneficiários finais. A diligência deve alcançar não apenas a pessoa jurídica que assina o contrato, mas as estruturas relevantes para a operação.

A segunda é regulatória. A análise deve identificar licenças, autorizações, controles de importação e exportação, exigências setoriais e normas imperativas do mercado de destino. Nesse sentido, uma operação economicamente atraente pode tornar-se juridicamente inviável se determinada autorização não puder ser obtida ou se houver restrição à circulação do produto, tecnologia ou informação.

A terceira é de integridade. Os intermediários, agentes, distribuidores e consultores devem ser objeto de diligência proporcional, sobretudo quando possuem interação com autoridades públicas. No Brasil, a Lei nº 12.846/2013 estabelece regime de responsabilização de pessoas jurídicas por atos lesivos contra a administração pública nacional ou estrangeira e o Decreto nº 11.129/2022 regulamenta esse regime (Brasil, 2013; Brasil, 2022).

A quarta dimensão é reputacional. Embora a reputação não seja sinônimo de legalidade, sinais consistentes de práticas incompatíveis com integridade podem produzir consequências contratuais, regulatórias e financeiras. Em operações internacionais, o risco reputacional pode ultrapassar a fronteira da empresa e alcançar investidores, bancos, seguradoras e parceiros estratégicos.

A quinta é tecnológica e de propriedade intelectual. Quando a relação envolve tecnologia, marcas, *software*, *know-how* ou dados, a diligência deve verificar titularidade, cadeia de direitos, licenças, restrições territoriais, confidencialidade e mecanismos de proteção. O risco não está apenas na existência de um direito de propriedade intelectual, mas na possibilidade de sua efetiva proteção e exploração no território relevante.

3.3 A DUE DILIGENCE CONTÍNUA

É relevante para a governança transnacional superar a ideia de que a *due diligence* se encerra com a assinatura do contrato. As mudanças societárias, a entrada de novos intermediários, as alterações regulatórias, sanções, investigações e modificações na estrutura de controle podem ocorrer durante a execução. A diligência deve, por isso, ser pensada como processo dinâmico com gatilhos de atualização proporcionais ao risco.

A *due diligence* contínua não significa um monitoramento ilimitado. Na verdade, significa estabelecer previamente quais eventos justificam uma nova verificação. Nesse sentido, a mudança de controle, a alteração de beneficiário final, a contratação de novo agente, a operação com órgão público, a transferência de tecnologia ou a modificação regulatória relevante são exemplos de gatilhos que podem justificar revisão.

4 COMPLIANCE E GOVERNANÇA JURÍDICA DAS RELAÇÕES BRASIL-ÁSIA

4.1 COMPLIANCE COMO ARQUITETURA DE INTEGRIDADE

O *compliance* não deve ser reduzido à existência de códigos de ética ou à produção de documentos corporativos. Em sua dimensão juridicamente relevante, *compliance* representa um sistema de governança destinado a identificar, prevenir, detectar, responder e remediar riscos de desconformidade. A doutrina internacional contemporânea tem deslocado a análise do *compliance* de uma concepção puramente normativa para uma compreensão comportamental e organizacional, examinando a interação entre regras, incentivos, capacidade institucional e conduta efetiva (van Rooij; Sokol, 2021; Davis; Root Martinez, 2021). A sua efetividade depende, portanto, da integração entre normas internas, procedimentos, responsabilidades, treinamento, canais de comunicação, controles e mecanismos de resposta.

Nas relações Brasil-Ásia, essa estrutura precisa dialogar com mais de uma ordem jurídica. Uma política global de integridade pode estabelecer um padrão mínimo comum, mas a sua implementação deve considerar as normas locais, as práticas de mercado e as regras imperativas. A harmonização interna não pode produzir falsa sensação de uniformidade externa.

O Decreto nº 11.129/2022, ao regulamentar a Lei nº 12.846/2013, disciplina aspectos relacionados ao programa de integridade e reforça a relevância de mecanismos internos de prevenção e detecção de irregularidades (Brasil, 2022). A consequência prática é significativa: o *compliance* passa a integrar a gestão jurídica do risco, e não apenas a política institucional de reputação.

4.2 COMPLIANCE CONTRATUAL E RESPONSABILIDADE POR TERCEIROS

A maior vulnerabilidade de programas de integridade em operações transnacionais frequentemente se encontra nos terceiros. Os distribuidores, agentes, consultores e representantes

podem atuar em nome ou no interesse econômico da empresa, produzindo risco que não se manifesta diretamente na estrutura interna do contratante.

E por essa razão, as cláusulas contratuais de *compliance* devem ser desenhadas para produzir obrigações verificáveis. Entre os mecanismos possíveis estão: declarações e garantias de integridade; dever de comunicar investigações; manutenção de registros; treinamento; restrições a pagamentos em espécie; direito de auditoria proporcional; obrigação de cooperação; responsabilização por violações; e possibilidade de suspensão ou rescisão em hipóteses objetivamente definidas.

A cláusula de *compliance* não deve ser concebida como fórmula genérica de exoneração. E se for excessivamente abstrata, a sua função preventiva diminui; se for desproporcional, pode gerar dificuldades de interpretação e execução. O objetivo é converter padrões de integridade em deveres contratuais claros, documentáveis e compatíveis com a operação.

4.3 PROTEÇÃO DE DADOS E INFORMAÇÕES ESTRATÉGICAS

As operações internacionais também podem envolver transferência e tratamento de dados pessoais. A Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais estabelece que a disciplina de proteção de dados alcança operações de tratamento realizadas independentemente do país da sede ou da localização dos dados nas hipóteses previstas em seu art. 3º, e reconhece, entre outras bases legais, o tratamento necessário à execução contratual e ao exercício regular de direitos em processos judiciais e arbitrais (Brasil, 2018).

Em contratos Brasil-Ásia, a proteção de dados deve ser integrada à confidencialidade e à segurança da informação. A cláusula contratual precisa distinguir informação empresarial confidencial de dado pessoal e estabelecer responsabilidades compatíveis com a legislação aplicável. A diligência prévia deve identificar quais dados serão acessados, por quem, para qual finalidade e em quais territórios poderão ser tratados.

4.4 COMPLIANCE COMO MECANISMO DE PRODUÇÃO DE SEGURANÇA JURÍDICA

A contribuição central desta seção é compreender *compliance* como produtor de previsibilidade. Nesse sentido, a organização que define previamente condutas proibidas, procedimentos de aprovação, canais de denúncia, responsabilidades e respostas a incidentes reduz a margem de decisões improvisadas. O programa funciona, assim, como mecanismo interno de concretização da segurança jurídica.

Essa função é especialmente importante em contratos de longa duração. E quanto maior o tempo de execução, maior a probabilidade de alteração de pessoas, mercados e condições regulatórias. A governança de integridade permite que a relação contratual se adapte sem perder rastreabilidade.

5 ARBITRAGEM INTERNACIONAL E EFETIVIDADE DA PROTEÇÃO JURÍDICA

5.1 POR QUE A ARBITRAGEM IMPORTA NAS RELAÇÕES BRASIL-ÁSIA

A escolha do mecanismo de solução de controvérsias constitui decisão de alocação de risco. A arbitragem internacional não é automaticamente superior à jurisdição estatal em qualquer operação,

mas pode oferecer vantagens relevantes quando as partes necessitam de neutralidade, especialização, flexibilidade procedimental e maior facilidade de circulação internacional do resultado.

No Brasil, a Lei nº 9.307/1996 autoriza a arbitragem para litígios relativos a direitos patrimoniais disponíveis e disciplina a convenção arbitral, o procedimento e a sentença arbitral (Brasil, 1996). No plano internacional, a Convenção de Nova York de 1958 constitui instrumento central para o reconhecimento e a execução de sentenças arbitrais estrangeiras. Brasil, China, Japão e Singapura são Estados-partes da Convenção, o que fornece base multilateral relevante para a circulação de laudos entre esses mercados (UNCITRAL, 1958).

A importância desse ambiente convencional não deve, contudo, conduzir à falsa percepção de automaticidade. A efetividade de uma sentença depende do cumprimento dos requisitos do ordenamento do local de execução. A cláusula arbitral, portanto, deve ser desenhada pensando desde o início no possível momento de *enforcement*.

5.2 SEDE, LEI APLICÁVEL, INSTITUIÇÃO E IDIOMA

A escolha da sede da arbitragem possui consequências jurídicas que ultrapassam a conveniência logística. A definição previa da sede, conecta o procedimento a determinado ordenamento jurídico e influencia a supervisão judicial, as medidas de apoio e os mecanismos de controle da sentença. Conforme ressaltam Born (2021) e Blackaby, Partasides e Redfern (2023), a sede integra a própria arquitetura jurídica da arbitragem e deve ser escolhida em conexão com a natureza da operação e com a estratégia de *enforcement*. A escolha deve ser coerente com a natureza da operação, a localização dos ativos e a estratégia de execução.

A lei aplicável ao mérito também precisa ser distinguida da lei da arbitragem e da lei da convenção arbitral quando essa separação for juridicamente relevante. Nessa linha, há de se concluir que contratos sofisticados não devem deixar implícitas questões capazes de gerar disputa preliminar sobre o próprio direito aplicável.

O idioma é outro elemento estratégico. Nas relações Brasil-Ásia, a escolha de um idioma contratual e arbitral comum pode reduzir custos, mas não elimina a necessidade de assegurar traduções juridicamente confiáveis de documentos relevantes. A redação deve indicar exatamente qual versão prevalece em caso de divergência.

As regras institucionais internacionais oferecem mecanismos estruturados para a administração do procedimento. As regras da ICC, por exemplo, disciplinam a administração dos casos, local da arbitragem e idioma, entre outros aspectos (ICC, 2021). A escolha institucional, porém, deve ser feita a partir do perfil da operação, e não por prestígio abstrato.

5.3 A CLÁUSULA COMPROMISSÓRIA COMO INSTRUMENTO DE PREVENÇÃO

A cláusula compromissória costuma ser tratada como disposição destinada ao futuro litígio. Essa visão é incompleta. A sua principal função preventiva reside justamente em reduzir a incerteza sobre o foro e o procedimento caso a relação se deteriore. Isso porque, uma cláusula precisa ser suficientemente determinada para evitar que a primeira disputa seja sobre como resolver a própria disputa. Nessa linha, Born (2021) e Blackaby, Partasides e Redfern (2023) tratam a convenção de arbitragem como elemento estruturante da arquitetura do procedimento internacional, cuja redação repercute sobre jurisdição, sede, procedimento e posterior execução.

A redação deve considerar, conforme a operação, a instituição arbitral, as regras aplicáveis, a sede, o idioma, o número de árbitros, a lei material, a confidencialidade quando pertinente, medidas urgentes, possibilidade de consolidação ou arbitragem multiparte e distribuição de custos. Para além disso, é prudente verificar a compatibilidade da cláusula com contratos relacionados, garantias, sociedades afiliadas e cadeias de fornecimento.

5.4 ARBITRAGEM E PROTEÇÃO DA PROVA

A efetividade da arbitragem depende da qualidade da prova disponível. Em operações transnacionais, documentos podem estar em diferentes países, idiomas e sistemas eletrônicos. O *compliance* assume aqui uma função probatória: registros de aprovação, diligência, pagamentos, auditorias e comunicações podem ser decisivos para reconstruir os fatos.

A conexão entre *compliance* e arbitragem é, portanto, mais profunda do que a simples previsão de sanção contratual. De certo que um programa de integridade bem estruturado produz documentação que pode reduzir incertezas probatórias em eventual disputa. A governança preventiva transforma-se em infraestrutura informacional para a tutela posterior.

5.5 RECONHECIMENTO E EXECUÇÃO: DA SENTENÇA AO RESULTADO ECONÔMICO

A segurança jurídica não se realiza plenamente quando uma parte obtém uma decisão favorável que não consegue converter em resultado econômico. Em operações Brasil–Ásia, a análise de *enforcement* deve começar antes da contratação, mediante identificação dos locais em que a contraparte possui ativos relevantes e das jurisdições que poderão ser necessárias para a execução.

A Convenção de Nova York estabelece uma base internacional para o reconhecimento e a execução de sentenças arbitrais estrangeiras e reúne grande número de Estados-partes. A situação atual da Convenção confirma a participação de Brasil, China, Japão e Singapura (UNCITRAL, 1958). Ainda assim, o advogado deve examinar as regras locais, reservas eventualmente aplicáveis, requisitos documentais e possíveis fundamentos de recusa.

A Lei Modelo da UNCITRAL também é relevante como referência de harmonização. O instrumento abrange desde a convenção de arbitragem e a composição do tribunal até o reconhecimento e execução, e, vale dizer, a sua versão de 2006 incorporou um regime mais abrangente para medidas provisórias (UNCITRAL, 2006). Japão, Coreia do Sul e Singapura figuram entre as jurisdições que adotaram legislação baseada ou influenciada pela Lei Modelo, embora a adoção nacional possa divergir de seu texto (UNCITRAL, 2026).

8 CONCLUSÃO

As relações comerciais Brasil–Ásia apresentam oportunidade econômica e complexidade jurídica na mesma medida. A pluralidade dos ordenamentos, a assimetria informacional, a presença de intermediários, a circulação de dados e tecnologia e a necessidade de executar obrigações além das fronteiras tornam inadequada uma concepção de segurança jurídica baseada exclusivamente na estabilidade abstrata da norma ou na existência de uma via judicial posterior.

O argumento desenvolvido neste artigo é que a segurança jurídica deve ser construída como arquitetura de gestão do risco transnacional. A *due diligence* cumpre função de identificação e

qualificação; o compliance, de prevenção, monitoramento e resposta; e a arbitragem internacional, de solução especializada e potencialmente transnacionalmente executável das controvérsias. A integração desses instrumentos permite deslocar a atuação jurídica do momento da crise para todo o ciclo de vida da relação comercial.

A *due diligence*, nessa perspectiva, não é mero procedimento documental. Na verdade, produz conhecimento para a decisão empresarial. O *compliance*, por sua vez, não é apenas código de conduta: é infraestrutura de governança capaz de transformar padrões de integridade em procedimentos e obrigações verificáveis. A arbitragem também não deve ser vista como cláusula de contingência: sua sede, lei aplicável, instituição, idioma e desenho procedimental são escolhas antecipadas de alocação de risco.

A principal conclusão é, portanto, que a segurança jurídica transnacional é tanto preventiva quanto responsiva e nasce da capacidade de identificar o risco antes de assumi-lo, governá-lo durante a execução e preservar mecanismos de tutela quando a relação se rompe. E, quanto mais complexa a operação, maior a necessidade de integração entre esses níveis.

Para o empresário brasileiro que pretende estabelecer relações com parceiros asiáticos, a recomendação jurídica que emerge é objetiva: não iniciar pela pergunta sobre qual cláusula será utilizada quando o conflito ocorrer, mas pela pergunta sobre quais riscos precisam ser conhecidos antes de contratar. A qualidade da arbitragem futura será influenciada pela qualidade da diligência presente; a efetividade do *compliance* dependerá da precisão com que os riscos foram identificados; e a segurança do contrato dependerá da coerência entre informação, alocação de riscos e mecanismos de execução.

Em última análise, segurança jurídica não significa ausência de risco, mas sim a capacidade institucional e contratual de conhecê-lo, qualificá-lo, distribuí-lo, monitorá-lo e enfrentá-lo. Nas relações Brasil-Ásia, essa capacidade constitui uma das condições para que a aproximação econômica se converta em relações empresariais sustentáveis, previsíveis e juridicamente resilientes.

REFERÊNCIAS

- BERGER, Klaus Peter. *The creeping codification of the lex mercatoria*. 2. ed. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2010.
- BLACKABY, Nigel; PARTASIDES, Constantine; REDFERN, Alan. *Redfern and Hunter on international arbitration*. 7. ed. Oxford: Oxford University Press, 2023.
- BONELL, Michael Joachim. *An international restatement of contract law: the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*. 3. ed. Ardsley: Transnational Publishers, 2005.
- BORN, Gary B. *International commercial arbitration*. 3. ed. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2021.
- BRASIL. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Brasília, DF: Presidência da República, 1988.
- BRASIL. Decreto nº 11.129, de 11 de julho de 2022. Regulamenta a Lei nº 12.846, de 1º de agosto de 2013. Brasília, DF: Presidência da República, 2022.
- BRASIL. Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996. Dispõe sobre a arbitragem. Brasília, DF: Presidência da República, 1996.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002.

BRASIL. Lei nº 12.846, de 1º de agosto de 2013. Dispõe sobre a responsabilização administrativa e civil de pessoas jurídicas pela prática de atos contra a administração pública, nacional ou estrangeira. Brasília, DF: Presidência da República, 2013.

BRASIL. Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018. Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais. Brasília, DF: Presidência da República, 2018.

CARMONA, Carlos Alberto. *Arbitragem e processo: um comentário à Lei nº 9.307/96*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

COOTER, Robert; ULEN, Thomas. *Law and economics*. 6. ed. Boston: Pearson, 2016.

DAVIS, Kevin E.; ROOT MARTINEZ, Veronica. Transnational anti-bribery law. In: VAN ROOIJ, Benjamin; SOKOL, D. Daniel (ed.). *The Cambridge handbook of compliance*. Cambridge: Cambridge University Press, 2021. p. 924-935.

FERRAZ JÚNIOR, Tercio Sampaio. Segurança jurídica e justiça. In: FERRAZ JÚNIOR, Tercio Sampaio. *Estudos de filosofia do direito*. São Paulo: Atlas, 2002.

FICHTNER, José Antonio; MANNHEIMER, Sergio Nelson; MONTEIRO, André Luís. *Teoria geral da arbitragem*. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

HAGUE CONFERENCE ON PRIVATE INTERNATIONAL LAW (HCCH). *Principles on choice of law in international commercial contracts*. The Hague: HCCH, 2015.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE (ICC). *ICC arbitration rules*. Paris: ICC, 2021.

MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: critérios para a sua aplicação*. São Paulo: Marcial Pons, 2015.

UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW (UNCITRAL). *Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards*. New York: United Nations, 1958.

UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW (UNCITRAL). *International commercial arbitration*. New York: United Nations, 2026.

UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW (UNCITRAL). *UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: 1985, with amendments as adopted in 2006*. New York: United Nations, 2006.

UNIDROIT. *Principles of international commercial contracts 2016*. Rome: UNIDROIT, 2016.

VAN ROOIJ, Benjamin; SOKOL, D. Daniel (ed.). *The Cambridge handbook of compliance*. Cambridge: Cambridge University Press, 2021.

WILLIAMSON, Oliver E. *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press, 1985.