

FASHION LAW E SOLUÇÃO DE CONFLITOS

Luana Otoni de Paula André

Advogada Sócia de Homero Costa Advogados

O mundo constrói e se reconstrói a todo tempo, seja por intermédio de interações sociais, seja através dos indelévels avanços tecnológicos ou quaisquer outros expedientes funcionais. Fato é: o universo está sob uma pujante metamorfose global.

Os meios extrajudiciais de soluções de conflitos representam instrumentos que sugerem dirimir e resolver querelas sem a apreciação do Poder Judiciário. Trata-se, portanto, de sistemas autônomos que buscam, a partir de seus axiomas e elementos, oferecer uma resposta aos sujeitos envolvidos em conflitos.

No último século nasceram gradualmente outras intervenções que tem como sentido a resolução de conflitos e a perspectiva de alcançar o que seja mais justo e que atenda aos interesses das partes. Ao lado da arbitragem há outras técnicas edificantes e assertivas, como a mediação e a negociação.

No universo da moda (*fashion law*) há grandes contendas que se estendem há anos nos tribunais de todos os estados¹. E é nesse contexto que os meios extrajudiciais de solução de conflitos oferecem maior especialidade técnica por parte dos envolvidos na resolução do litígio, somada à maior celeridade na finalização do entrave e na maior confiança por parte dos litigantes (partes) nos agentes capacitados para solucioná-lo.

As partes têm a discricionariedade de escolher os profissionais que farão o mapeamento da dissidência, levando-se em consideração as suas habilidades técnicas e o conhecimento do assunto a ser dirimido. Somado a isso, nos meios extrajudiciais de solução de conflitos transpassa um ambiente com menor formalismo e menos atos a serem cumpridos se comparados aos ritos de um processo judicial.

¹ Disputa judicial entre a Empresa *Hermès* e a Empresa Village 284, assim como o processo envolvendo a Empresa *H. Stern* e a Sra. Maria Bernadete Conte, e o embate entre a C&A e a Poko Pano, dentre outros.

Esses são alguns dos fatores mais salutares que justificam e estimulam empresas e pessoas físicas atuantes no universo *fashion law* a procurarem a resolução de seus impasses utilizando-se da arbitragem, da mediação e da negociação.

Segundo a Associação Brasileira de Indústria Têxtil e de Confecção (ABIT)², a indústria da moda é o 2º maior: (i) empregador na indústria de transformação; (ii) gerador de primeiro emprego. A receita estipulada beira os cerca de R\$100 bilhões ao ano por meio de mais de 30 mil empresas.

Assim sendo, um mercado tão relevante, uma indústria que movimenta tanto dinheiro e que emprega tantas pessoas (direta ou indiretamente), necessita que os litígios tenham soluções mais céleres.

A própria Lei de Arbitragem (Lei 9.307/96), por exemplo, especifica, em seu artigo 23 que a sentença arbitral será proferida no prazo de 6 meses contados da instituição da arbitragem caso não haja convenção entre as partes quanto ao seu prazo.

A negociação, por sua vez, não recebeu tal nomenclatura à toa. A lógica deste mecanismo é buscar a melhor relação entre as partes, procurando reconhecer os interesses de cada qual, os pontos de convergência e de distanciamento. A atuação do negociador, se dá, portanto, propondo alternativas para frear o conflito e buscar uma composição³.

A mediação, na prática, é uma forma de auxílio para resolução de controvérsias. As partes se deparam com um terceiro imparcial ao conflito, que tem como finalidade ajudar na melhor comunicação entre as partes, sendo certo que sua participação não tem conotação decisória, diferentemente da arbitragem.

O universo da moda reúne personalidades, grandes grifes, marcas e movimenta elevado contingente de pessoas e de capital. Diante disso, e, a partir desse cenário, nada mais

² <https://www.abit.org.br/> consulta realizada em 9.7.2019.

³ Veja artigo "Negociação não é Contraditório": (<https://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI305771,41046-Negociacao+nao+e+contraditorio>)

justificável do que o ambiente do *Fashion Law* se utilize de caminhos singulares para resolver crises e conflitos que ocorram entre os seus agentes.

São empresas e pessoas físicas que por vezes têm os seus investimentos, planificações, provisões e balanços comprometidos por terem créditos ou débitos conexos a uma forma de resolução lenta e que não necessariamente será mais técnica. Daí, portanto, se faz imprescindível que esse mercado encontre instrumentos mais firmes e que apresentem respostas mais sólidas para as suas demandas.