



Competição Brasileira de Arbitragem e Mediação Empresarial CAMARB

# Melhores Planos

## de Mediação

### REQUERENTE

Equipe 308   PUC-MG .....	02
Equipe 305   FGV Rio .....	19
Equipe 319   UVV .....	32

### REQUERIDA

Equipe 302   UFMG .....	44
Equipe 308   PUC-MG .....	55
Equipe 306   PUC-PR .....	72



**CAMARB**

CÂMARA DE MEDIAÇÃO  
E ARBITRAGEM EMPRESARIAL - BRASIL

**XV Competição Brasileira de  
Mediação Empresarial - CAMARB**

**Procedimento de Mediação n. M-02/24**



**Plano de Mediação**

**Requerente - BACAMASO  
ENGENHARIA, CABOS E  
SISTEMAS LTDA.**

**Equipe n. 308**

**Beagá, Estado de Vila Rica**

## Índice

<b>Termos e definições</b>	
<b>1 - Informações básicas:</b>	1
1.1 Partes	1
1.2 Análise do caso	1
1.3 Pontos Controvertidos	3
<b>2 - Posições e interesses:</b>	3
2.1 Posicionamento da BACAMASO	3
2.2 Interesses da BACAMASO com a mediação	3
<b>3 - Análise estratégica:</b>	3
3.1 Análise do risco financeiro	3
3.2 Análise do risco mercadológico	4
3.3 Análise Swot	4
3.4 MANA, PANA e ZOPA	4
<b>4 - Opções e Estratégia</b>	5
<b>5 - Procedimento de mediação:</b>	7
5.1 Declarações de abertura	7
5.2 Objetivos da Mediação	9
5.3 Agenda	9
5.4 Confidencialidade	9
<b>Anexo I- Bases de Cálculo</b>	10
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	

### Termos e definições

<b>Termo</b>	<b>Definição</b>
<b>CEVICA</b>	Companhia Energética de Vila Rica, ora Requerida.
<b>BACAMASO</b>	BACAMASO Engenharia, Cabos e Sistemas Ltda, ora Requerente.
<b>Partes</b>	BACAMASO e CEVICA quando mencionadas em conjunto.
<b>ANEEL</b>	Agência Nacional de Energia Elétrica - autarquia em regime especial vinculada ao Ministério de Minas e Energia, foi criada para regular o setor elétrico brasileiro, por meio da Lei nº 9.427/1996 e do Decreto nº 2.335/1997.
<b>Leilão</b>	Leilão de Transmissão 04/2023.
<b>Lotes</b>	Lotes nºs 003, 007 e 012.
<b>Contrato de EPC</b>	É um contrato em que o Epecista elabora os projetos de engenharia e executa a etapa de construção do empreendimento, se responsabilizando pelo fornecimento dos materiais e equipamentos.
<b>MoU ou Memorando</b>	O Memorando de Entendimentos, tradicionalmente conhecido como MoU (Memorandum of Understanding), é um instrumento preliminar de negociação firmado entre as partes que desejam formalizar um contrato definitivo, mas que, para tanto, dependem da verificação da viabilidade do negócio. Dessa forma, o MoU fornece a base sobre o qual se esculpirá o contrato preliminar e definitivo da futura operação negocial que surgirá.
<b>Carta de Intenções</b>	É um documento que reflete a evolução das negociações preliminares, sem gerar direitos ou obrigações, mas que demonstra um compromisso de boa-fé, e pode servir como base para a elaboração de um contrato preliminar ou definitivo.
<b>Dispute board ou CPRD ou Comitê</b>	É um método alternativo de solução de conflitos que consiste na formação de comitê de pessoas especialistas em uma matéria técnica para acompanhar um determinado projeto de longa duração.
<b>Contrato de Fornecimento ou Contrato</b>	É um contrato em que o fornecedor se compromete a fornecer continuamente produtos ou serviços à outra parte, o comprador, conforme condições específicas de prazo, quantidade, qualidade e preço.
<b>Contrato de Concessão</b>	É um contrato que é utilizado como forma legítima de transferir ao particular a prestação de serviços que, apesar de serem de competência da Administração Pública, por força legal, podem ser delegadas a uma pessoa jurídica de direito privado. No caso será celebrado entre a SPE (subsidiária da Cevica) e a ANEEL.
<b>Fiança Bancária</b>	A fiança bancária é um contrato por meio do qual o banco (fiador) garante o cumprimento da obrigação de seu cliente (afiançado), perante a um credor (beneficiário) em favor do qual a obrigação deve ser cumprida. A garantia se materializa por meio de uma Carta de Fiança, emitida pelo fiador e entregue ao beneficiário.
<b>MANA</b>	Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo.

<b>PANA</b>	Pior Alternativa à Negociação de um Acordo.
<b>ZOPA</b>	Zona de Possível Acordo.
<b>SPE</b>	Sociedade de Propósito Específico.
<b>RAP</b>	Receita Anual Permitida.
<b>TCE-VR</b>	Tribunal de Contas do Estado de Vila Rica.
<b>ONS</b>	Operador Nacional do Sistema Elétrico.
<b>Cálculo I</b>	Conforme a cláusula 6.5 do MoU, a responsabilidade das partes é limitada aos danos diretos e tem o limite financeiro de R\$20.000.000,00. Consideram-se como danos diretos os valores gastos pela BACAMASO com a multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio, bem como as despesas incorridas com a emissão e posterior cancelamento da garantia financeira.
<b>Cálculo II</b>	Em um contrato de fornecimento espera-se auferir, em média, um lucro de 15% <sup>1</sup> do valor global do contrato. No contrato em questão, o valor global de R\$190.728.394,57, assim, BACAMASO antecipava um lucro de aproximadamente R\$28.609.259,18, correspondente a 15% do valor total. Esse valor representa o montante solicitado a título de lucros cessantes.

<sup>1</sup><https://www.agendor.com.br/blog/margem-de-lucro/#:~:text=Estima%2Dse%20que%20uma%20boa,de%20produto%20ou%20servi%C3%A7o%20vendido;https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/maintaining-a-high-speed-connection-a-new-playbook-for-cable-growth;https://www.servicetitan.com/blog/electrical-contractor-profit-margins>

## **1 - Informações básicas:**

### **1.1 Partes**

1. A BACAMASO (Requerente) é uma das principais empresas fornecedoras de cabos condutores de energia elétrica para a execução de obras no ramo de transmissão de energia. A CEVICA (Requerida), por sua vez, é uma sociedade de economia mista, constituída pela Lei Estadual nº 00/2013 do estado de Vila Rica, e reconhecida como um dos principais players do setor, a CEVICA tem como objeto social a geração, transmissão, distribuição e comercialização de energia elétrica, oferecendo serviços de forma eficiente e sustentável aos cidadãos do estado.

### **1.2 Análise do caso**

2. Em 2023, foi publicado pela ANEEL um edital de Leilão de Transmissão que visava a concessão do serviço público de transmissão, que incluía a construção, montagem, operação, manutenção e instalação de linhas de transmissão em sete estados do Brasil. A CEVICA, demonstrou interesse em participar do Leilão e decidiu apresentar lances para os Lotes de nºs 003, 007 e 012. Estes Lotes compreendem linhas de transmissão de 500 kV com diferentes extensões em quilômetros. Para viabilizar seu lance no Leilão, a CEVICA entrou em contato com os principais fornecedores para a execução das obras relacionadas aos Lotes de seu interesse. Entre os fornecedores estavam empresas de engenharia, além de fornecedores de torres e cabos condutores.

3. No dia 5 de outubro de 2023, a CEVICA procurou empresas para negociar o fornecimento dos cabos condutores necessários, neste caso, para o Lote de nº 007, dentre elas a BACAMASO. Assim, foram firmadas Cartas de Intenções com os potenciais fornecedores, incluindo a BACAMASO, para tratar das nuances da negociação e do fornecimento dos cabos condutores, dentre outros serviços relacionados, atendendo às especificações técnicas do Anexo 2 do edital, aos procedimentos de rede e aos regulamentos estabelecidos pela ANEEL e pelo Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS).

4. No decorrer da elaboração da proposta e das negociações, a CEVICA deixou claro que a oferta de um lance competitivo no Leilão dependia da economia com a compra dos cabos. No mais, a CEVICA teve a oportunidade de confirmar a qualidade do serviço prestado pela BACAMASO, que consolida a empresa como uma das principais construtoras no setor de energia elétrica e foi essencial para que a CEVICA desenvolvesse uma proposta robusta, que mais tarde a levaria a ser declarada vencedora do Leilão do Lote nº 007.

5. Com o avanço das negociações e diante do profissionalismo, alta especialidade e qualificação, demonstrado pela equipe técnica e comercial da BACAMASO, as partes constituíram, de forma exclusiva, um MoU para consolidar os pontos de consenso, tendo a CEVICA confirmado o interesse na solução técnica escolhida através da conversa no whatsapp e encerrado a negociação com os demais possíveis fornecedores.

6. No Memorando, dentre outros pontos, ficou definido que a CEVICA efetuará o pagamento de R\$ 28.609.259,18 à BACAMASO à título de adiantamento, correspondente a 15% do valor global do Contrato, fixado em R\$ 190.728.394,57. Em contrapartida, a BACAMASO se comprometeu em entregar garantia financeira no mesmo valor. Os termos e demais pontos trazidos no MoU foram confirmados durante a negociação realizada por e-mail das cláusulas do contrato definitivo. A estrutura adotada para o Memorando de Entendimento, juntamente com o progresso significativo das negociações exclusivas entre a BACAMASO e a CEVICA, são elementos que, no caso concreto, atribuem ao MoU a natureza jurídica de pré-contrato.

7. Diante disso, tendo em vista a legítima expectativa de assinatura do contrato de fornecimento, de forma proativa e interessada, a BACAMASO acompanhou a realização da sessão pública do Leilão, que ocorreu em 15 de dezembro de 2023, tendo testemunhado a conquista da vitória do Lote nº 007, pela CEVICA.

8. Após a vitória da CEVICA, no dia 18 de dezembro de 2023, a BACAMASO, aproveitando uma cotação favorável da moeda naquele dia, que estava alinhada aos critérios de preço exigidos pela CEVICA, realizou a compra de 30% do alumínio necessário para os cabos condutores. Vale ressaltar que a CEVICA já havia sido informada da necessidade de compra imediata do insumo para que fosse alcançado o preço dos cabos por ela exigido, tendo o Diretor de Compras da empresa registrado a sua concordância pelo whatsapp.

9. Naquele mesmo dia, a BACAMASO, com grande empolgação, entrou em contato com a CEVICA, tanto para parabenizá-la pela vitória no Leilão, quanto para informá-la da sua atuação eficiente na compra do alumínio, correspondendo às expectativas de valores alinhadas anteriormente. Oportunamente, solicitou também o pagamento antecipado de R\$28.609.259,18, conforme negociado pelas Partes e estabelecido no Anexo A do Memorando. Anexa ao e-mail, a BACAMASO apresentou a ordem de compra, o comprovante da transação e a fiança bancária, exigida como garantia do adiantamento.

10. Após quase uma semana do contato inicial, a BACAMASO recebeu, no dia 22 de dezembro, de forma inusitada, uma resposta negativa por parte da CEVICA em relação ao pagamento do adiantamento. Inconformada com o retorno, a BACAMASO notificou à CEVICA para que realizasse o pagamento do valor do adiantamento previsto no MoU. Todavia, em 12 de janeiro de 2024, recebeu uma resposta da CEVICA afirmando que as partes não haviam firmado um contrato, mas apenas discutiram a possível celebração de um negócio jurídico. Além disso, a CEVICA comunicou o encerramento das tratativas de maneira injustificada.

11. Decorrido o prazo de pagamento, a BACAMASO levando em conta a cláusula de mediação e arbitragem do Memorando de Entendimento realizou um pedido de mediação junto à CAMARB. No entanto, as Partes decidiram pela não continuidade da mediação. Após isso, a BACAMASO apresentou uma solicitação de arbitragem, requerendo o ressarcimento dos prejuízos financeiros causados pela interrupção imotivada das negociações por parte da CEVICA. Seguindo os trâmites do procedimento arbitral, a CEVICA foi notificada pela Secretaria da CAMARB e apresentou sua resposta nos termos da contranotificação já realizada. Na ocasião, não foi feito qualquer pedido reconvenicional.

12. Em 16 de maio de 2024, as partes se reuniram para assinatura do Termo de Arbitragem. No decorrer da discussão a respeito da regra específica sobre a produção de prova emprestada, a BACAMASO trouxe sua pretensão de utilizar decisão proferida por um Dispute Board constituído em outro contrato celebrado e já executado pelas partes, que confirma a qualidade de sua solução de engenharia para escolha dos cabos condutores, conforme os parâmetros mecânicos e elétricos aplicáveis. Os advogados da CEVICA discordaram da utilização da decisão como prova emprestada e defenderam a necessidade de produção de prova pericial.

13. Diante da controvérsia, o Tribunal Arbitral registrou as divergências e decidiu que se manifestará oportunamente. Além disso, sugeriu que as partes instaurassem novamente uma mediação em paralelo à arbitragem. Os Diretores Jurídicos de ambas as empresas, que foram

alterados desde a primeira tentativa de mediação, viram com bons olhos a recomendação e se comprometeram a participar das sessões.

### 1.3 Pontos Controvertidos

14. Notam-se os seguintes pontos controvertidos entre as partes: i) o encerramento injustificado das tratativas; ii) responsabilidade da CEVICA pelos danos arguidos em sede arbitral<sup>2</sup>; iii) a utilização da decisão do CPRD como prova emprestada e a dispensa de perícia.

## 2 - Posições e interesses:

### 2.1 Posicionamento da BACAMASO

15. A BACAMASO se posiciona da seguinte maneira: i) a cláusula 1.1 do Memorando, obrigava as partes a celebrarem um pré-contrato; ii) os cabos eram adequados ao empreendimento, conforme decisão produzida pelo CPRD; iii) a decisão do CPRD deve ser utilizada como prova emprestada na arbitragem em curso; iv) a CEVICA quebrou as tratativas injustificadamente; v) é devido o pagamento da multa prevista na Cláusula 4.1 do Memorando de Entendimentos, da multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio, das despesas incorridas com a emissão e cancelamento da garantia financeira, bem como do lucro que esperava auferir com o Contrato de Fornecimento; vi) a CEVICA deve pagar todas as despesas e custas decorrentes do procedimento arbitral.

### 2.2 Interesses da BACAMASO com a mediação

16. Os interesses da BACAMASO são: i) o reconhecimento de que a solução de engenharia por ela adotada para a escolha dos cabos condutores é adequada e conforme os parâmetros mecânico e elétrico aplicáveis, seja através da utilização a decisão do CPRD como prova emprestada, seja com a realização de perícia técnica; ii) a responsabilização da CEVICA pelos prejuízos sofridos com a rescisão da compra do alumínio e com a emissão e cancelamento da fiança bancária; e iii) o recebimento do lucro esperado com o contrato de fornecimento, diante da quebra injustificada das tratativas.

## 3 - Análise estratégica:

### 3.1 Análise do risco financeiro

17. O conflito entre as empresas possui os seguintes riscos<sup>3</sup>:

Termo	Valor
Multa da Cláusula 4.1.do MoU	R\$10.000.000,00
Multa e demais despesas com a rescisão da compra do alumínio + Despesas com emissão e cancelamento da fiança bancária	R\$20.000.000,00 - Cláusula 6.5 do MoU e Cálculo I
Lucro esperado pela BACAMASO com o contrato de fornecimento	R\$28.609.259,18 - Cálculo II
<b>Total</b>	<b>R\$58.609.259,18</b>

18. Não obstante o valor de R\$58.609.259,18 pleiteado na arbitragem, a cláusula 6.5 do MoU limita a responsabilidade das Partes por danos diretos até o valor de R\$20.000.000,00. Além disso, no anexo A do Memorando, foi estabelecido como condição comercial mínima

<sup>2</sup> Requeru a condenação da CEVICA ao pagamento das perdas e danos incorridas com a quebra supostamente injustificada das tratativas, que incluem: i) a multa prevista na Cláusula 4.1 do MoU; ii) a multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio de dezembro de 2023; iii) as despesas incorridas com a emissão e posterior cancelamento da garantia financeira; iv) bem como, o lucro que esperava auferir com o contrato de fornecimento.

<sup>3</sup> Cálculos apresentados no Anexo I

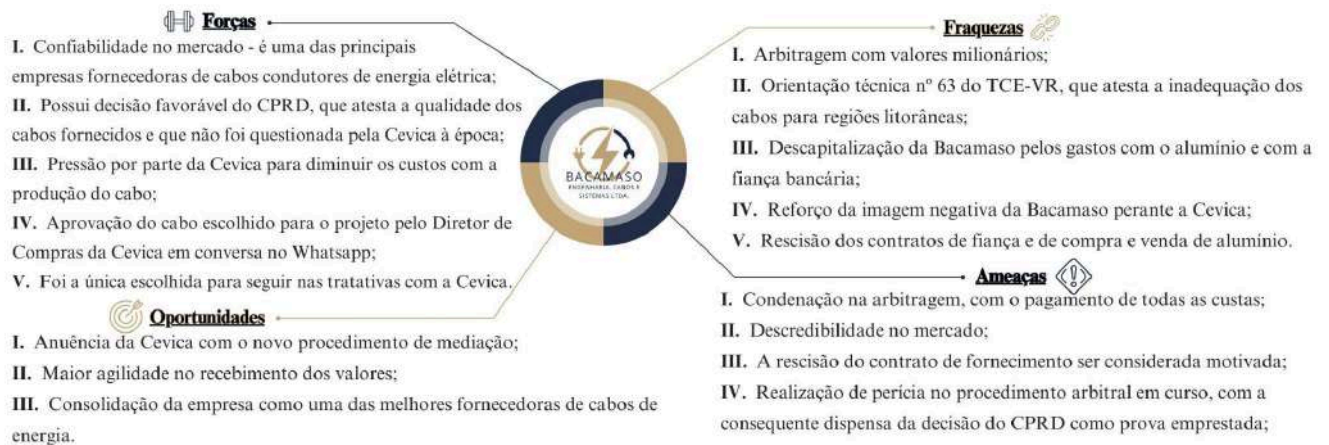
os limites de responsabilidade<sup>4</sup>, através dos quais as partes acordaram não responder por lucros cessantes, perdas de contrato e danos consequenciais. Nesse sentido, a BACAMASO já entende que não receberia os valores correspondentes ao lucro que esperava auferir com o contrato de fornecimento, considerando a limitação de responsabilidade estabelecida pelo MoU que impossibilita a cobrança dos lucros cessantes.

### 3.2 Análise do risco mercadológico

19. O conflito pode apresentar riscos mercadológicos para a BACAMASO, como: i) ter questionada a qualidade dos cabos por ela produzidos, o que prejudica a relação da empresa com potenciais novos clientes; ii) a absorção total dos prejuízos relacionados à multa e demais despesas na rescisão da compra de alumínio, bem como aos gastos com a emissão e cancelamento da fiança bancária, o que prejudica o fluxo de caixa da BACAMASO e diminui sua liquidez, comprometendo sua capacidade de honrar outros acordos.

### 3.3 Análise Swot

20. Com o objetivo de tomar decisões informadas na mediação, a BACAMASO realizou a análise SWOT<sup>5</sup>, mapeando os principais seus cenários favoráveis e desfavoráveis perante o



### 3.4 MANA, PANA e ZOPA

21. A **MANA** da BACAMASO consiste: i) na utilização da decisão proferida pelo CPRD como prova emprestada no procedimento arbitral, a qual indicaria a qualidade da solução de engenharia adotada pela BACAMASO na escolha dos cabos; ii) no reconhecimento da quebra injustificada das tratativas por parte da CEVICA; iii) no êxito no Procedimento Arbitral, com a consequente condenação da CEVICA ao pagamento do montante de R\$ 58.609.259,18 e ao ressarcimento de todas as despesas e custas suportadas pela Requerente.

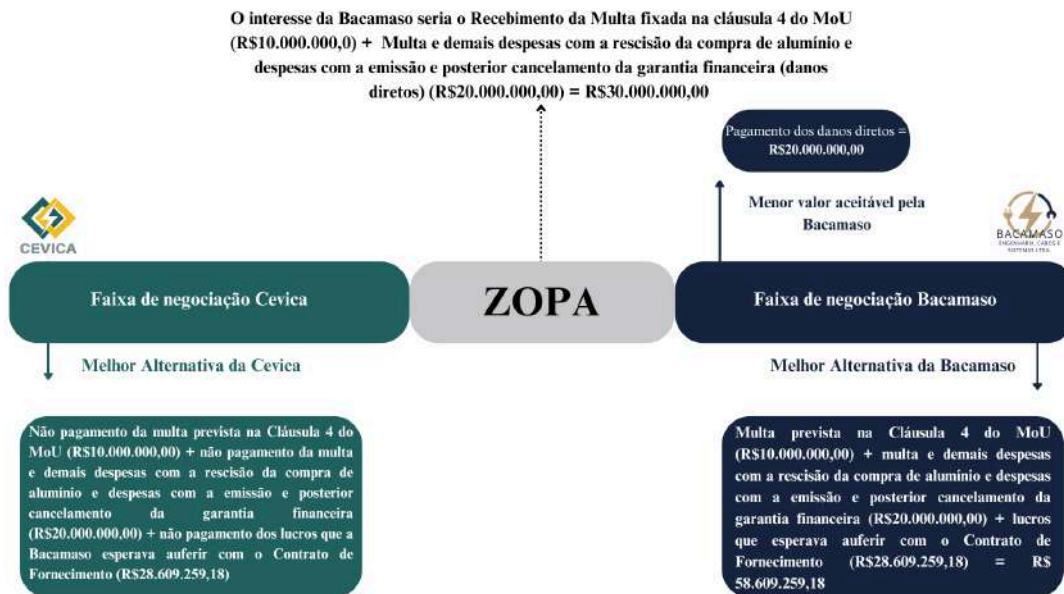
22. A **PANA**, por sua vez, consiste: i) na realização de prova pericial na arbitragem, com a possível comprovação da inadequação dos cabos condutores fornecidos pela BACAMASO; ii) no afastamento da natureza jurídica pré-contratual do MoU pelo Tribunal Arbitral, com a inexistência de vinculação à celebração de contrato de fornecimento pelas partes; iii) no reconhecimento, pelo Tribunal Arbitral, de justificativa técnica plausível para quebra das

<sup>4</sup> O limite de responsabilidade total será acordado pelas Partes e não poderá superar o Preço. As Partes não responderão lucros cessantes, perdas de receita, perdas de faturamento e perdas de contrato, perda de capital, perda de oportunidade comercial, danos consequenciais e danos à imagem, salvo em caso de dolo ou fraude. O Pré-Contrato estabelecerá as hipóteses em que os limites de responsabilidade não serão aplicáveis.

<sup>5</sup> A análise SWOT consiste no mapeamento das forças (strengths), fraquezas (weaknesses), oportunidades (opportunities) e ameaças (threats).

tratativas negociais; iv) no total indeferimento dos pedidos feitos pela BACAMASO, com sua condenação ao pagamento de todas as despesas e custas do Procedimento Arbitral.

23. Por fim, a **ZOPA** - zona razoável entre a MANA de cada uma das partes - consiste<sup>6</sup>:



#### 4 - Opções e Estratégia

24. O principal interesse da BACAMASO consiste em expor e esclarecer os danos sofridos com a ruptura inesperada das tratativas negociais com a CEVICA visando, assim, o ressarcimento dos prejuízos gerados. Nesse sentido, foi elaborada uma opção de pagamento pautada na viabilidade prática e abrangendo os interesses das empresas.

25. A opção consiste no pagamento pela CEVICA dos valores que forem acordados durante a negociação. Esse pagamento será dividido em: i) uma entrada do valor acordado; e ii) no parcelamento do restante do valor, prezando pelo menor tempo de recebimento para a BACAMASO. Acordados os valores, a BACAMASO propõe a celebração de um Termo de Confissão de Dívidas para que a CEVICA, enquanto parte devedora, possa garantir legalmente à Requerente a existência da dívida.

26. Além disso, como garantia do pagamento a ser feito, a BACAMASO acredita que deve ser acordada a **alienação fiduciária de participação no capital social da SPE** - constituída para o projeto de linha de transmissão do Lote nº 007 -, até o limite da dívida. As unidades do capital social a serem cedidas não darão direito de voto para a Requerente, nem lhe conferirão o direito à participação nos lucros da empresa.

<sup>6</sup> A ZOPA da BACAMASO consiste no recebimento dos danos diretos gerados pelo encerramento das tratativas, como a multa com a rescisão da compra do alumínio e os custos com a emissão e cancelamento da fiança bancária, tais prejuízos estão estimados no valor de R\$20.000.000,00, esse valor é essencial para a BACAMASO, pois será uma compensação pelos gastos sofridos pela empresa. Além disso, é interesse da BACAMASO o recebimento da Multa prevista na Cláusula 4.1 do MoU, visto que houve o descumprimento, por parte da CEVICA, das obrigações ali estabelecidas. Quanto aos lucros cessantes, apesar do requerimento na arbitragem, a BACAMASO já entende que não receberia tal valor, considerando a limitação de responsabilidade estabelecida pelo Anexo A do MoU que impossibilita a cobrança dos lucros cessantes.

27. Em caso de inadimplemento, a BACAMASO poderá vender suas unidades do capital social para satisfazer o seu crédito, sem que seja necessário notificar previamente a SPE ou a CEVICA, e independentemente de hasta pública ou de avaliação. É importante salientar que a SPE, enquanto sociedade constituída para celebração do Contrato de Concessão referente ao Lote com a ANEEL (“Contrato de Concessão”), não possui natureza de sociedade de economia mista e não está sujeita às mesmas delimitações legais.

28. Por fim, conforme estabelecido pelo artigo 406<sup>7</sup> do Código Civil, sobre as parcelas deverá incidir o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) a título de correção monetária. Já em relação à taxa legal (juros), deve haver a incidência da taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Selic), deduzido o IPCA.

Ações necessárias	Benefícios para a BACAMASO	Benefícios para a CEVICA
<p>I- Alinhamento quanto aos valores a serem pagos à Requerente; a forma de pagamento; e a formalização, como garantia de pagamento, de alienação fiduciária do participação no capital social da SPE, até o limite da dívida.</p> <p>II- Celebração de um Termo de Confissão de Dívidas observando todos os tópicos discutidos preliminarmente entre as Partes.</p> <p>III - Formalização da alienação fiduciária por escritura pública, com o devido registro e formalização no contrato social.</p>	<p>A BACAMASO receberá um percentual do valor à vista, como uma entrada do pagamento para que possa restabelecer o seu fluxo de caixa. Além disso, receberá um percentual de juros e correção monetária sobre os valores que serão parcelados. Por fim, a BACAMASO terá uma garantia confiável de recebimento, pois caso a CEVICA não cumpra o pagamento dos valores acordados, uma parte do capital social da SPE será cedido à BACAMASO. Assim, caso haja inadimplemento, a BACAMASO poderá vender suas unidades de participação no capital social para saldar o crédito.</p>	<p>A CEVICA resolverá o conflito de forma rápida e eficiente, permitindo que se concentre no desenvolvimento do seu novo projeto. Além disso, a empresa não precisará retirar o valor total de seu caixa, já que o parcelamento oferece um prazo maior para o pagamento. Somado a isso, a garantia fornecida não trará custos adicionais. Por fim, as unidades do capital social alienadas à BACAMASO não darão à Requerente direito a qualquer lucro recebido pela SPE, tampouco lhe conferirão poder de voto, sendo mantida a segurança administrativa e de gestão da SPE.</p>

29. Subsidiariamente, caso não se chegue a um acordo quanto aos valores devidos, e para que seja otimizado o procedimento arbitral, a BACAMASO entende ser necessário que as partes entrem em um consenso quanto à necessidade de produção de prova pericial.

30. Visando atender ao interesse da CEVICA na realização de perícia, a BACAMASO está disposta a admitir a prova em sede arbitral. Nesse sentido, a segunda opção consiste na divisão das custas com o perito de forma equitativa entre as partes. Vale ressaltar que o MoU<sup>8</sup> e o Decreto nº 009/2018 determinam ser responsabilidade do contratado apenas o

<sup>7</sup> Art. 406. Quando não forem convencionados, ou quando o forem sem taxa estipulada, ou quando provierem de determinação da lei, os juros serão fixados de acordo com a taxa legal. (Redação dada pela Lei nº 14.905, de 2024); § 1º A taxa legal corresponderá à taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Selic), deduzido o índice de atualização monetária de que trata o parágrafo único do art. 389 deste Código. (Incluído pela Lei nº 14.905, de 2024); § 2º A metodologia de cálculo da taxa legal e sua forma de aplicação serão definidas pelo Conselho Monetário Nacional e divulgadas pelo Banco Central do Brasil.

<sup>8</sup> 7.3.2. O adiantamento das despesas necessárias à arbitragem, inclusive taxas administrativas, deverão ser realizadas pelo contratado

adiantamento das despesas necessárias ao procedimento arbitral, as quais, no entendimento da Requerente, não abrangem os honorários do perito.

31. Além disso, visando otimizar a produção da prova, a opção inclui a formulação por cada uma das empresas de uma lista tríplice de profissionais qualificados para realizarem a perícia, dentre os quais será escolhido aquele que aparecer nas duas listas em posição mais alta. Dessa forma, ambas as partes estarão satisfeitas com o perito escolhido e deverão abrir mão da faculdade de apresentarem assistentes técnicos, diminuindo o tempo de produção da prova e os respectivos gastos com a contratação individual de profissionais para acompanhar a perícia.

32. Paralelamente, a BACAMASO entende ser benéfico que as empresas elaborem os quesitos a serem respondidos pelo perito de forma conjunta, também a fim de agilizar a perícia e, por conseguinte, o deslinde da causa.

## **5 - Procedimento de mediação:**

### **5.1 Declarações de abertura**

33. Diante dos pontos controvertidos a presente mediação será pautada nos seguintes itens: i) o encerramento das tratativas entre as partes e a responsabilidade das empresas; ii) apuração dos valores a serem pagos; iii) a utilização da decisão do CPRD como prova pericial emprestada; iv) a produção de prova técnica pericial na arbitragem e o pagamento dos custos.

34. À vista disso, o negociador terá como premissas que: i) o MoU caracteriza-se como um pré-contrato, pois possui todos requisitos deste; ii) a CEVICA é responsável pelo pagamento da Multa pela quebra do MoU<sup>9</sup>, dos Danos Diretos causados à BACAMASO e dos Lucros Cessantes pela justa expectativa gerada; iii) houve a quebra injustificada das tratativas por parte da CEVICA; iv) deve-se utilizar a Decisão do CPRD como prova emprestada, considerando que o cenário e as partes são as mesmas<sup>10</sup>; v) prezando pela celeridade e pela economia, não há necessidade de produção de nova prova pericial.

35. De forma complementar, o advogado auxiliará o negociador a tomar decisões informadas e juridicamente possíveis, verificando a viabilidade das opções a serem construídas. Nesse sentido, foi encaminhado pelo advogado parecer jurídico acerca da controvérsia:

Controvérsia	Parecer Jurídico
<b>O encerramento das tratativas entre as partes e a</b>	Ao analisar o conflito, é evidente que a BACAMASO desenvolveu uma legítima expectativa de direito, dado o avançado estágio das negociações no momento da interrupção imotivada por parte da CEVICA. Neste contexto, pode-se aplicar a teoria da perda de uma chance, a qual estipula que quem, intencionalmente ou não, retira a oportunidade de obter um benefício de outra pessoa deve responder por isso <sup>11</sup> . É importante lembrar que existe um vínculo contratual entre as partes, estabelecido no MoU, que só poderia ser rescindido caso

<sup>9</sup> Cláusula 4.1 do MoU

<sup>10</sup> Anexo 12

<sup>11</sup> <https://www.stj.jus.br/sites/portallp/Paginas/Comunicacao/Noticias/09082020-Oportunidades-perdidas--reparacoes-possiveis-a-teoria-da-perda-de-uma-chance-no-STJ.aspx>

<b>responsabilidade das empresas</b>	ocorresse uma das hipóteses extintivas previstas na Cláusula 02 <sup>12</sup> . De acordo com o princípio da obrigatoriedade dos contratos, o que foi acordado entre as partes possui força vinculante, sendo irreversível a palavra empenhada <sup>13</sup> . Portanto, como não houve a ocorrência de nenhum dos eventos extintivos, o MoU continua válido e vinculante, e suas cláusulas devem ser respeitadas. Adicionalmente, deve ser observado que o MoU possui todos os elementos característicos de um pré-contrato, devendo ainda ser considerado que as partes passaram a negociar diretamente as cláusulas do contrato de fornecimento, tornando o Memorando a etapa pré-contratual. Assim, deve ser superada a formalidade em benefício da realidade, atribuindo ao MoU a natureza jurídica de pré-contrato. Por fim, quanto ao encerramento das tratativas, o entendimento é que não há justificativa para tal decisão, pois os cabos eram adequados ao empreendimento, conforme decisão produzida pelo CPRD. Assim, como a doutrina entende que a responsabilidade civil abarca todos os danos causados por uma conduta, desde que decorrentes de uma ligação lógica, a CEVICA é responsável pelos danos gerados à BACAMASO.
<b>Apuração dos valores a serem pagos</b>	Na arbitragem a BACAMASO requereu o pagamento das perdas e danos sofridos, que foram estimados em R\$58.609.259,18. Tais valores devem ser pagos pela CEVICA, pois: i) o fato de que as partes avançaram muito nas negociações, estabelecendo exclusivamente um MoU e firmando as cláusulas do contrato definitivo de fornecimento, geraram na BACAMASO uma confiança e legítima expectativa, sendo estas fonte de responsabilidade civil da CEVICA; ii) ao encerrar as tratativas de forma inesperada, a CEVICA deixou de cumprir com as obrigações fixadas no MoU, estando sujeita ao pagamento da multa prevista na cláusula 4.1 do mesmo, no valor de R\$10.000.000,00; iii) os danos sofridos com a rescisão da compra do alumínio e com a emissão e posterior cancelamento da fiança bancária, são entendidos como danos diretos, causados pelo encerramento das negociações, esses valores são devidos à BACAMASO a título de compensação pelos prejuízos gerados, conforme previsto na cláusula 6.5 do MoU; iv) Conforme o texto do artigo 402 <sup>14</sup> do Código Civil, os lucros cessantes são uma espécie de prejuízo (perdas e danos), que consiste no que a empresa deixou de receber ou lucrar em razão de um ato ou evento que lhe causou danos. A BACAMASO, em virtude da decisão desfavorável da CEVICA, deixou de obter os lucros que projetava com a execução do Contrato. Essa perda financeira, decorrente de um ato externo à empresa, configura um prejuízo indenizável, sendo, portanto, devida à indenização por parte da CEVICA.
<b>A utilização da decisão do CPRD como prova pericial emprestada</b>	A BACAMASO entende ser cabível a utilização da decisão do CPRD como prova emprestada, visto que há uma identidade de partes. Em relação ao contraditório, o tipo específico de Dispute Board formado naquele contrato não permite submissão ao contraditório ou discussão. Por se tratar de um Dispute Board que emite decisões vinculantes, ou seja, um Dispute Adjudication Board (DAB), a única forma de discutir sobre a decisão é levando esta à arbitragem ou ao judiciário. Porém, ao trazer a prova emprestada para a arbitragem, ela está apta a ser submetida ao contraditório, já que as partes poderão se manifestar sobre ela. Destaca-se que, o STJ <sup>15</sup> , entende que é inegável a economia processual proporcionada pela utilização da prova emprestada, tendo em vista que se evita a repetição desnecessária da produção de prova de idêntico conteúdo, a qual tende a ser demasiado lenta e dispendiosa, notadamente em se tratando de provas periciais na realidade do Poder Judiciário brasileiro. Dessa forma, primando pela celeridade e economicidade do procedimento, seria adequada a utilização da prova emprestada.
<b>A produção de prova</b>	Com o encerramento das tratativas de forma inesperada, a BACAMASO sofreu danos diretos estimados no valor de R\$20.000.000,00, tal valor representa uma preocupação para o fluxo de caixa da empresa. A realização de uma nova perícia representaria um aumento de

<sup>12</sup> a) caso a Contratante não tenha se sagrado vencedora no Lote do Leilão; b) a data de celebração do Pré-Contrato, nos termos previstos no Anexo A; c) caso a Contratante desista ou por qualquer hipótese seja impedida de participar do Leilão; e d) se não for realizado o Leilão.

<sup>13</sup> PEREIRA, Caio Mário da Silva. Instituições de direito civil. 11. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004. v. 3.

<sup>14</sup> Art. 402. Salvo as exceções expressamente previstas em lei, as perdas e danos devidas ao credor abrangem, além do que ele efetivamente perdeu, o que razoavelmente deixou de lucrar.

<sup>15</sup> <https://www.stj.jus.br/sites/portalt/Paginas/Comunicacao/Noticias/A-prova-emprestada-e-a-garantia-do-principio-do-contraditório-segundo-o-STJ.aspx>

<b>técnica pericial na arbitragem e o pagamento dos custos</b>	gastos para a BACAMASO, ocasionando, ainda, no atraso da resolução do conflito, considerando o tempo demandado para a realização da prova. Dessa forma, considerando que há uma decisão do Comitê que pode ser utilizada como prova emprestada, a BACAMASO entende que não há a necessidade de produção de nova prova pericial. Entretanto, caso seja aprovada a produção de prova, os custos devem pagos pela parte que requereu a perícia, conforme estabelecido no art. 95 do CPC <sup>16</sup> . Cabe frisar que o Decreto Lei nº 009/2018 <sup>17</sup> , que constitui a CEVICA e a cláusula Med-Arb do MoU <sup>18</sup> , apenas estabelece a responsabilidade das despesas necessárias para a instauração da arbitragem, não especificando sobre as despesas com a produção de provas.
--	---

### 5.2 Objetivos da Mediação

36. O objetivo da BACAMASO com a mediação é estabelecer um diálogo aberto com a CEVICA, buscando compreender os motivos que levaram à interrupção das negociações. Além disso, busca esclarecer a responsabilidade de cada empresa no contexto das negociações para o fornecimento dos cabos condutores e a consequente quebra das tratativas. Se necessário, poderá ajustar seu posicionamento em prol de um acordo mutuamente benéfico. A BACAMASO busca, assim, elaborar soluções que mitiguem os prejuízos causados a ambas as partes, permitindo a retomada de suas atividades e garantindo que a CEVICA possa continuar com o projeto do Lote nº 007 sem mais atrasos ou complicações.

### 5.3 Agenda

37. Visando organizar a sessão para alcançar resultados positivos, a BACAMASO propõe a seguinte agenda:

Pontos da Agenda	Tema
<b>Esclarecimentos acerca do fim das tratativas</b>	Este tópico visa dar início às discussões quanto às condições que levaram ao encerramento das negociações entre as partes, bem como entender os impactos gerados e a situação atual em que cada empresa se encontra.
<b>Definição dos prejuízos sofridos pela BACAMASO</b>	Este tópico é de extrema importância para definir os danos sofridos com a quebra das tratativas, bem como para delimitar, de forma conjunta, a responsabilidade pelos prejuízos sofridos. Será subdividido da seguinte forma: 1.1) responsabilidade das partes por danos diretos, inserida na cláusula 6.5 do Memorando; 1.2) multa da Cláusula 4.1 do MoU; 1.3) lucro que a BACAMASO esperava auferir com o Contrato. Na oportunidade, serão construídas opções para viabilizar o pagamento.
<b>Utilização da decisão do CPRD como prova emprestada/ realização de perícia técnica</b>	Este tópico possui caráter subsidiário em relação ao resultado do tópico anterior - se houver acordo quanto aos valores a serem pagos, a disputa arbitral perderá seu objeto não sendo necessária a discussão deste tópico. Por outro lado, caso o tópico anterior não seja resolutivo, este tópico possui grande importância para o cenário arbitral, sendo que para a BACAMASO é totalmente dispensável a produção de prova pericial técnica, tendo em vista a existência de decisão proferida pelo CPRD.

<sup>16</sup> Art. 95. Cada parte adiantará a remuneração do assistente técnico que houver indicado, **sendo a do perito adiantada pela parte que houver requerido a perícia** ou rateada quando a perícia for determinada de ofício ou requerida por ambas as partes.

<sup>17</sup> “além dos requisitos previstos na Lei Federal nº 9.307, de 23 de setembro de 1996, na convenção de arbitragem constará, obrigatoriamente: (...) IV - o adiantamento de todas as despesas com a arbitragem pelo contratado; (...)”

<sup>18</sup> “o adiantamento das despesas necessárias à arbitragem, **inclusive** taxas administrativas, deverão ser realizadas pelo contratado”

#### 5.4 Confidencialidade

38. A BACAMASO opta por manter em confidencialidade a magnitude do impacto da quebra das tratativas no seu fluxo de caixa, especialmente do não pagamento do adiantamento no valor de R\$28.609.259,18; bem como a inexistência de outros contratos de fornecimento à vista. Por outro lado, é de interesse da BACAMASO entender as condições que justificaram os padrões extremamente rígidos de preço e prazo para aquisição dos cabos estabelecidos pela CEVICA. Ademais, é importante para a BACAMASO compreender a atual situação financeira da CEVICA para estruturar as formas de pagamento mais viáveis.

#### Anexo I- Bases de Cálculo

Para fins de análise financeira do conflito, toma-se por base os seguintes cálculos:

I- O valor total do contrato é de R\$190.728.394,57;

II- A multa fixada pela Cláusula 4.1. do MoU é de R\$10.000.000,00;

III- A cláusula 6.5 do Memorando limita a responsabilidade das partes aos danos diretos de, no máximo, R\$20.000.000,00;

IV- Conforme acordado no Anexo A do MoU, a CEVICA deveria apresentar adiantamento equivalente à 15% do preço global, no valor de R\$28.609.259,18;

V- Ainda nos termos do Anexo A do Memorando, a BACAMASO teria que apresentar fiança bancária equivalente ao valor do adiantamento (R\$28.609.259,18).

VI- Após a rescisão do Contrato, a BACAMASO teve custos com a multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio de dezembro de 2023 e com as despesas incorridas com a emissão e posterior cancelamento da garantia financeira.

VII- O dano direto é o que resulta do fato como sua consequência imediata<sup>19</sup>. São considerados como danos diretos os valores gastos pela BACAMASO com a multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio, bem como as despesas incorridas com a emissão e cancelamento da garantia financeira, totalizando R\$20.000.000,00;

VIII- Em contratos de fornecimento estima-se um lucro de 15%<sup>20</sup> do valor total do contrato. 15% de e R\$190.728.394,57 = R\$28.609.259,18. Assim, o lucro esperado pela BACAMASO com o contrato de fornecimento seria de R\$28.609.259,18.

#### **Referidos valores são confirmados pelos pedidos da BACAMASO na arbitragem:**

I- No procedimento de arbitragem (Anexo 8) a estimativa da BACAMASO envolve: a) a multa prevista na Cláusula 4.1 do Memorando de Entendimentos (Anexo 4); b) a multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio de dezembro de 2023; c) as despesas incorridas com a emissão e posterior cancelamento da garantia financeira; d) o lucro que esperava auferir com o Contrato de Fornecimento; II- O valor total dos pedidos é de R\$58.609.259,18; III- O valor individual do pedido, de acordo com o cálculo apresentado acima é de: a) Multa pela quebra do MoU (R\$10.000.000,00); b) multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio, bem como as despesas com a emissão e cancelamento da garantia financeira (R\$20.000.000,00); c) o lucro que esperava auferir com o Contrato de Fornecimento (R\$28.609.259,18);

<sup>19</sup> DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito civil brasileiro. São Paulo: Saraiva: 1990. p.58.

<sup>20</sup><https://www.agendor.com.br/blog/margem-de-lucro/#~:text=Estima%2Dse%20que%20uma%20boa,de%20produto%20ou%20servi%C3%A7o%20vendido;https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/maintaining-a-high-speed-connection-a-new-playbook-for-cable-growth;https://www.servicetitan.com/blog/electrical-contractor-profit-margins>

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTUNES, José A. Engrácia. **Direito dos contratos comerciais**. Coimbra: Almedina, 2009, p. 99.

BANDYOPADHYAY, S., JUBAS, J., VAIDYA, M., & YEBOAH-AMANKWAH, S. **How the cable industry can continue its growth**. McKinsey & Company, 27 mar. 2020.

Disponível em:

<https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/maintaining-a-high-speed-connection-a-new-playbook-for-cable-growth>. Acesso em: 09 de ago. de 2024.

BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito Societário** Rio de Janeiro: Renovar, 8 ed., p. 486, 2003.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406compilada.htm?ref=blog.suitebras.com](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm?ref=blog.suitebras.com) Acesso em 05 de ago. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm). Acesso em 01 de ago. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 14.905, de 28 de junho de 2024**. Altera a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para dispor sobre atualização monetária e juros. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2023-2026/2024/lei/114905.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%2014.905%2C%20DE%2028%20DE%20JUNHO%20DE%202024&text=Altera%20a%20Lei%20n%C2%BA%2010.406,sobre%20atualiza%C3%A7%C3%A3o%20monet%C3%A1ria%20e%20juros](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2024/lei/114905.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%2014.905%2C%20DE%2028%20DE%20JUNHO%20DE%202024&text=Altera%20a%20Lei%20n%C2%BA%2010.406,sobre%20atualiza%C3%A7%C3%A3o%20monet%C3%A1ria%20e%20juros). Acesso em 15 de ago. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995**. Dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos previsto no art. 175 da Constituição Federal, e dá outras providências. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/18987compilada.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18987compilada.htm). Acesso em 20 de jul. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 9.074, de 7 de julho de 1995**. Estabelece normas para outorga e prorrogações das concessões e permissões de serviços públicos e dá outras providências. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19074cons.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%209.074%2C%20DE%207%20DE%20JULHO%20DE%201995.&text=Estabelece%20normas%20para%20outorga%20e,p%C3%BAblicos%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%Aancias](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19074cons.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%209.074%2C%20DE%207%20DE%20JULHO%20DE%201995.&text=Estabelece%20normas%20para%20outorga%20e,p%C3%BAblicos%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%Aancias). Acesso em 28 de jul. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016**. Dispõe sobre o estatuto jurídico da empresa pública, da sociedade de economia mista e de suas subsidiárias, no âmbito da União,

dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Disponível em:  
[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2016/lei/113303.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113303.htm). Acesso em 05 de ago. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021**. Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Disponível em:  
[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2019-2022/2021/lei/114133.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/114133.htm). Acesso em 20 de jul. de 2024.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito civil brasileiro**. São Paulo: Saraiva: 1990. p.58.

FORGIONI, Paula A. **Contratos Empresariais: teoria geral e aplicação**. 5. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.

GOMES, Gustavo. **Margem de lucro? Veja como calcular da forma correta!** Agendor Blog. Disponível em:  
<https://www.agendor.com.br/blog/margem-de-lucro/#:~:text=Estima%2Dse%20que%20uma%20boa,de%20produto%20ou%20servi%C3%A7o%20vendido>. Acesso em 05 de ago. de 2024.

MONTENEGRO FILHO, Misael. **Curso de direito processual civil**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009. p. 410.

OLIVEIRA, Brenda. BRITO, Fernanda. **Participações societárias e prestação de garantia: alienação fiduciária ou penhor?**. Conjur, 2023. Disponível em:  
<https://www.conjur.com.br/2023-ago-02/britoe-oliveira-participacoes-societarias-prestacao-garantia/#:~:text=Assim%2C%20as%20quotas%20ou%20a%C3%A7%C3%B5es,%2Dlas%20e%20formaliz%C3%A1%2Dlas>. Acesso em 14 de ago. de 2024

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de direito civil**. 11. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004. v. 3.

SERVICE TITAN. **Electrical Contractor Profit Margins & How to Improve Them**. [S. l.], 12 set. 2023. Disponível em:  
<https://www.servicetitan.com/blog/electrical-contractor-profit-margins>. Acesso em: 09 de ago. de 2024.

STJ Notícias. **A prova emprestada e a garantia do princípio do contraditório segundo o STJ**. Disponível em:  
<https://www.stj.jus.br/sites/portalp/Paginas/Comunicacao/Noticias/A-prova-emprestada-e-a-garantia-do-principio-do-contraditorio-segundo-o-STJ.aspx>. Acesso em 06 de ago. de 2024.

STJ Notícias. **Oportunidades perdidas, reparações possíveis: a teoria da perda de uma chance no STJ**. Disponível em:  
<https://www.stj.jus.br/sites/portalp/Paginas/Comunicacao/Noticias/09082020-Oportunidades->

[perdidas--reparacoes-possiveis-a-teoria-da-perda-de-uma-chance-no-STJ.aspx](#). Acesso em 06 de ago. de 2024.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial, vol. 1.** 11 ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial, vol. 3.** 9 ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE LAVRAS. **Contrato de Concessão de Serviços Públicos.**

Disponível em:

<https://con.ufla.br/tipos-de-instrumentos/80-contrato-de-concessao-de-servicos-publicos#:~:text=Contrato%20de%20Concess%C3%A3o%20de%20Servi%C3%A7os%20P%C3%ABlicos%20%E2%80%93%20%C3%A9%20utilizado%20como%20forma,pessoa%20jur%C3%AAdica%20de%20direito%20privado>. Acesso em 15 de ago. de 2024.

CAMARB  
PLANO DE MEDIAÇÃO - REQUERENTE  
EQUIPE 305

REQUERENTE: BACAMASO

REQUERIDA: CEVICA

---

PROCEDIMENTO DE MEDIAÇÃO Nº M-02/2024

---



Cidade, data

## ÍNDICE

<b>TERMOS, DEFINIÇÕES E BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>3</b>
<b>I. INFORMAÇÕES BÁSICAS.....</b>	<b>4</b>
Análise do caso.....	4
<b>II. ANÁLISE ESTRATÉGICA.....</b>	<b>5</b>
A. Pontos Controvertidos.....	5
B. Abordagem planejada.....	6
<b>III. ELEMENTOS DA NEGOCIAÇÃO.....</b>	<b>7</b>
A. Posições.....	7
B. Interesses.....	7
C. Riscos.....	8
C.1. Legais e financeiros.....	8
C.2. Mercadológicos.....	8
D. Análise SWOT.....	8
E. Alternativas ao acordo e Zona de Possível Acordo.....	8
F. Opções e estratégias.....	9
<b>IV. PROCEDIMENTO DA MEDIAÇÃO.....</b>	<b>12</b>
A. Objetivo.....	12
A.1. Objetivos gerais da mediação.....	12
A.2. Objetivos urgentes da mediação.....	12
B. Pontos da agenda.....	12
C. Confidencialidade.....	12
<b>V. ANEXOS.....</b>	<b>12</b>

## **TERMOS, DEFINIÇÕES E BIBLIOGRAFIA**

No decorrer do presente documento, as expressões a seguir, no singular ou no plural, quando redigidas com caracteres distintivos, terão as definições que lhes serão conferidas abaixo.

<b>ANEEL</b>	Agência Nacional de Energia Elétrica, órgão regulador do setor elétrico no Brasil.
<b>ANÁLISE SWOT</b>	Ferramenta estratégica utilizada para identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças no contexto de uma disputa.
<b>ARBITRAGEM</b>	Procedimento arbitral nº A-00/24, conduzido pela Câmara de Mediação e Arbitragem Empresarial - Brasil (CAMARB)
<b>BACAMASO ou REQUERENTE</b>	Bacamaso Engenharia, Cabos e Sistemas Ltda.
<b>CAMARB</b>	Câmara de Mediação e Arbitragem Empresarial – Brasil, instituição que será responsável pelo desenvolvimento dos processos de ARBITRAGEM e MEDIAÇÃO.
<b>CEVICA ou REQUERIDA</b>	Companhia Energética de Vila Rica
<b>CPRD</b>	Comitê de Resolução de Disputas (Dispute Board), cuja decisão a BACAMASO pretende utilizar como prova na arbitragem.
<b>FISHER</b>	FISHER Roger, URY William, PATTON Bruce; Tradução de Rachel Agavino. Como Chegar ao Sim, como negociar acordos sem fazer concessões - Ed., rev. e atual. Rio de Janeiro: Sextante, 2018
<b>LEI ESTADUAL</b>	Lei Estadual nº 00/2013, lei de criação da CEVICA.
<b>LEILÃO DE TRANSMISSÃO</b>	Processo licitatório de nº 04/2023 promovido pela ANEEL, no qual a CEVICA arrematou o lote nº 007 para a construção e operação de linhas de transmissão de energia elétrica.

**MANA**

Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo. O melhor curso de ação disponível caso as partes não alcancem uma solução autocompositiva na mesa de negociação.

**MEMORANDO DE ENTENDIMENTOS ou MoU**

Documento preliminar entre BACAMASO e CEVICA, estabelecendo as bases para o fornecimento de materiais e execução de serviços.

**PANA**

Pior Alternativa à Negociação de um Acordo. O pior curso de ação disponível caso as partes não alcancem uma solução autocompositiva na mesa de negociação.

**PARTES**

BACAMASO e CEVICA, partes REQUERENTE e REQUERIDA, respectivamente, dos procedimentos instaurados perante a CAMARB.

**PROCEDIMENTO DE MEDIAÇÃO**

Procedimento de Mediação nº M-02/24, iniciado para tentar resolver o conflito entre CEVICA e BACAMASO antes do procedimento arbitral.

**ZOPA**

Zona de Acordo Possível

## **I. INFORMAÇÕES BÁSICAS**

Análise do caso<sup>1</sup>

1. A BACAMASO Engenharia, Cabos e Sistemas Ltda. (“BACAMASO” ou “REQUERENTE”), é uma empresa com expertise em fornecimento de insumos produtivos necessários à construção de instalações de transmissão. A Companhia Energética de Vila Rica (“CEVICA” ou “REQUERIDA”), é uma sociedade de economia mista, que atua explorando as atividades de geração, transmissão e comercialização de energia elétrica.

2. Em outubro de 2023, o edital do Leilão de transmissão 04/2023, foi aprovado pela Agência Nacional de Energia Elétrica. Ciente do Leilão, a CEVICA resolveu que apresentaria lances, por isso, iniciou tratativas comerciais com os principais fornecedores necessários para a execução das instalações de transmissão. Nessa busca, contactou a BACAMASO para negociar as condições comerciais para celebração de um contrato de fornecimento.

3. Diante disso, as partes iniciaram as tratativas, com a assinatura de Carta de Intenções com compromisso de confidencialidade. Após alguns dias de negociação, as partes consolidaram um Memorando de Entendimento (“MoU”), que foi assinado e entre o acordado, estava a previsão de um adiantamento de pagamento pela CEVICA em percentual aplicável sobre o preço de R\$ 190.728.394,57, mediante a entrega de garantia financeira pela BACAMASO no mesmo valor.

4. A CEVICA finalmente arrematou o lote e, diante disso, a BACAMASO realizou a compra de 30% do alumínio, em razão de condições técnicas, comerciais e jurídicas favoráveis, no mesmo dia. No entanto, a CEVICA notificou a BACAMASO que não realizaria o pagamento solicitado, uma vez que ainda não havia assinado o Contrato de Fornecimento e que os produtos da BACAMASO não estariam em conformidade com os níveis de qualidade exigidos pelo projeto. Diante da situação, a BACAMASO exigiu o pagamento, sob pena de acionar a cláusula med-arb do MoU.

5. Com o não pagamento, a BACAMASO apresentou solicitação de Mediação, em que ao final na primeira sessão as partes decidiram pelo encerramento do procedimento iniciando em seguida o procedimento arbitral.

6. Na assinatura do Termo de Arbitragem, a BACAMASO demonstrou a pretensão de juntar decisão proferida por um *Dispute Board*, em que foi concluído que os cabos condutores seriam conforme os parâmetros adequados e aplicáveis. A CEVICA se insurgiu contra a utilização da

---

<sup>1</sup> Anexo 1 - Linha do tempo

decisão, defendendo a necessidade de produção de prova pericial e que seu custo, aliás, deveria ser arcado integralmente pela BACAMASO.

7. Diante desses impasses, o tribunal identificou uma janela para realização de mediação entre as partes, já que seria uma oportunidade para resolverem suas divergências e conseqüentemente, chegarem a acordos satisfatórios em conjunto com o procedimento arbitral.

## **II. ANÁLISE ESTRATÉGICA**

8. A fim de estruturar as posições, interesses e opções da REQUERIDA, consideramos necessário fazer uma análise do litígio, e da relação entre as empresas CEVICA e BACAMASO como um todo. A esse estudo atribuímos o nome de análise estratégica, e pretendemos utilizá-la para destrinchar e entender os principais pontos de desacordo, e, assim, desenvolver um estilo de abordagem que nos aproxime de uma resolução satisfatória através do atual processo de mediação.

### **A. Pontos Controvertidos**

a. **Pagamento Adiantado dos Materiais:** No caso em questão, entre CEVICA e BACAMASO, um dos principais pontos de controvérsia é o pagamento adiantado dos materiais em relação ao Lote nº 007 no leilão de transmissão. A controvérsia surge a partir do entendimento das partes do acordado no Memorando de Entendimentos (MoU) assinado entre as partes. Decorrente desta controvérsia, surge a questão de uma possível autorização por parte da REQUERIDA que teria desencadeado a compra dos materiais pela REQUERENTE: o “joinha” no WhatsApp. Existe um desacordo entre as partes sobre a validade da mensagem enquanto consentimento.

b. **Qualidade do Serviço da REQUERENTE:** A qualidade do serviço da BACAMASO, especificamente em relação à adequação técnica dos cabos fornecidos, é contestada pela CEVICA diante de questões anteriores relacionadas à adequação e durabilidade dos materiais. Isso afeta diretamente a reputação da BACAMASO e o relacionamento futuro entre as partes.

c. **Prova Emprestada:** A REQUERENTE busca utilizar uma decisão prévia de um *Dispute Board* (CPRD) como prova da adequação técnica dos cabos que pretende fornecer. Esta decisão, segundo a BACAMASO, atestaria que a solução de engenharia adotada, incluindo os cabos, é conforme os parâmetros técnicos aplicáveis.

d. **Segurança Financeira e Jurídica:** A BACAMASO, argumenta que a CEVICA já havia concordado com os termos de adiantamento e que o pagamento é necessário para cumprir as obrigações oriundas do MoU, diante de deveres pré-contratuais.

e. **Custas Procedimentais:** O ponto de desacordo é a questão de quem deve incorrer com as despesas do procedimento arbitral e das eventuais perícias técnicas. Sendo, portanto, uma questão que pode influenciar significativamente o andamento do processo.

#### B. Abordagem planejada

9. Para enfrentar os desafios do conflito com a BACAMASO, a CEVICA sugere a adoção do método de negociação de Harvard, elaborado no livro *Getting to Yes*<sup>2</sup>, que enfatiza a importância de separar as pessoas dos problemas e focar nos interesses subjacentes em vez das posições rígidas, criando assim opções de ganho mútuo baseadas em critérios objetivos. A abordagem deve priorizar interesses comuns, como segurança financeira e reputação, evitando que questões emocionais interfiram na negociação e explorando soluções criativas, como descontos em contratos futuros ou garantias de qualidade, que beneficiem ambas as partes. Além disso, o uso de padrões objetivos, como normas técnicas ou avaliações de peritos, é crucial para resolver disputas técnicas.

10. De início, o representante da REQUERENTE explicará brevemente o histórico de sucesso e apostas prósperas da BACAMASO e seu desenvolvimento no ramo de construção, culminando num produto de altíssima rentabilidade, a fim de contextualizar a situação ocorrida e auferir legitimidade para o seu pleito. Logo após, apresentará a construção da controvérsia e os riscos consequentes da lide. A adaptabilidade do cliente é determinada pelas suas melhores e piores alternativas fora da mesa com o propósito de gerar uma solução factível e realista dentro do contexto apresentado.

11. Seguinte à fala inicial do representante, seu advogado oferecerá uma análise jurídica acerca do narrado pelo cliente, o auxiliando sempre que for necessário durante toda negociação.

### **III. ELEMENTOS DA NEGOCIAÇÃO**

12. O método de negociação seguido nesse plano de mediação é baseado na escola de Harvard. O Projeto de Negociação de Harvard se apoia em princípios como separar as pessoas do problema, concentrar-se nos interesses, e não nas posições, criar opções com possibilidades de

---

<sup>2</sup> (FISHER, R.; URY, W.; PATTON, B. *Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões*. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago, 2011)

ganhos mútuos e usar critérios objetivos.<sup>3</sup> Sendo assim, faremos uma análise dos principais tópicos que circundam esta temática.

#### A. Posições

13. Para uma melhor compreensão, as posições podem ser compreendidas como formas de declarações que as partes fazem sobre o que querem na negociação, em outros termos, são “demandas ou ofertas” que as partes colocam na mesa.

14. Dada tal explicação, se torna evidente, as seguintes posições da BACAMASO: (i) o pagamento do valor prévio; (ii) o recebimento do pagamento do material; (iii) os gastos dos custos de oportunidade; (iv) a continuidade do relacionamento e (v) a utilização da prova emprestada.

#### B. Interesses

15. Apesar da importância das posições, é imprescindível concentrar-se nos interesses, pois por trás de posições opostas, pode haver interesses compatíveis. Assim sendo, os principais interesses da BACAMASO podem ser resumidos em: (i) segurança financeira; (ii) segurança jurídica; (iii) reputação mercadológica; (iv) qualidade do produto; (v) celeridade do processo; e (vi) relacionamento futuro.

a. **Segurança financeira.** A BACAMASO, sob a perspectiva financeira, tem como um de seus interesses primordiais a reestruturação do seu cenário financeiro a curto e longo prazo, e visa uma maior celeridade no processo de resolução do conflito.

b. **Segurança jurídica.** A BACAMASO busca assegurar que os compromissos firmados no MoU sejam respeitados, o que é crucial para garantir a estabilidade das relações comerciais e a confiança entre as partes.

c. **Reputação mercadológica.** A mediação se apresenta como uma alternativa estratégica interessante para resolver o conflito de maneira rápida e eficaz, permitindo que a BACAMASO mantenha sua imagem positiva no mercado e evite a deterioração de sua reputação, assim como garanta a qualidade de seus produtos e serviços.

d. **Relacionamento futuro.** A BACAMASO reconhece a importância de não interromper essa relação, considerando especialmente o potencial de colaboração com uma grande companhia como a CEVICA, na atual relação e em futuras.

---

<sup>3</sup> FISHER, Roger, URY, William. **Como Chegar ao Sim – Como negociar acordos sem fazer concessões.** 3ª ed., Rio de Janeiro: Solomon, 2014.

## C. Riscos

### C.1. Legais e financeiros

16. Para otimizar o procedimento e a eventual criação de opções em conjunto com a CEVICA, é importante ter em conta os riscos e ameaças que a disposição dos fatos impõe à BACAMASO, que constam abaixo e seu impacto e probabilidade.

### C.2. Mercadológicos

17. Além da afronta direta à reputação dos cabos, a BACAMASO ainda sofre no âmbito mercadológico, no sentido de ficar com todo o alumínio comprado parado, por isso é importante resolver a situação a fim de evitar gastos desnecessários.

## D. Análise SWOT<sup>4</sup>

18. Visando clarificar o contexto em que a BACAMASO se encontra, é pertinente realizar uma análise utilizando o método da "*Matriz S.W.O.T*". Esse modelo permite identificar as forças (*strengths*), fraquezas (*weaknesses*), oportunidades (*opportunities*) e ameaças (*threats*) que impactam a empresa.

## E. Alternativas ao acordo e Zona de Possível Acordo

19. Ao negociar, o objetivo é sempre alcançar resultados superiores àqueles que seriam obtidos na ausência de uma negociação. A *Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo Negociado* (MANA) serve como o critério fundamental para avaliar qualquer proposta de acordo, garantindo que você não aceite condições desfavoráveis<sup>5</sup>. Em contraste, existe a *Pior Alternativa à Negociação de um Acordo Negociado* (PANA). Por isso, é crucial analisar ambas as alternativas antes de iniciar a negociação, pois isso permite que as partes estabeleçam pontos de reserva adequados, assegurando que as decisões sejam tomadas com base em opções bem avaliadas e estrategicamente vantajosas.

20. A MANA, para a Bacamaso, seria procurar um novo cliente, preferencialmente uma empresa também vencedora da rodada de licitação e/ou vender o alumínio para outra empresa. Dessa forma, recuperando uma porcentagem do que teria sido gasto, impedindo que haja prejuízo por parte da Bacamaso.

21. Já a PANA, o, seria encerrar a via de composição e manter apenas o Processo Arbitral. Embora os argumentos jurídicos possam ser, à primeira vista, mais favoráveis à Bacamaso, essa

---

<sup>4</sup> Anexo X - Análise SWOT

<sup>5</sup> MNOOKIN e FISHER, p. 124

opção ainda representa um risco elevado e custos consideráveis. Uma decisão arbitral desobrigando a CEVICA a pagar prestação financeira pelos cabos e afirmando má qualidade do material pode implicar em prejuízos financeiros e reputacionais.

22. A ZOPA (Zona de Possível Acordo) é fundamental para resolução da problemática.<sup>6</sup>

23. Neste caso, a ZOPA situa-se entre a alternativa das partes em insistir na arbitragem, submetendo-se ao risco de pagar custas e perder a disputa arbitral, implicando prejuízos mercadológicos (reputação e valor de mercado) e financeiros. Para as partes, a solução envolve opções que os afastem da arbitragem e seus custos, que garantam a prestação do serviço público, para a CEVICA, e o pagamento pelos cabos, para a BACAMASO, de forma célere, sem maiores custos e que não associe seus nomes à serviço de qualidade inferior ou insegurança jurídica e inadimplemento dos compromissos firmados.

#### F. Opções e estratégias

24. É válido então analisar quais são as opções viáveis para a BACAMASO e CEVICA, tendo sempre em vista opções vantajosas para ambas as partes, fixando critérios objetivos e estratégias cabíveis para trazer à mesa da mediação e confirmá-la pelo diálogo com a outra parte.

Opções	Interesse relacionado	Ações
<b>Encerramento do procedimento arbitral, mantendo apenas a Mediação:</b>	Redução de custas procedimentais; celeridade.	Evitar os altos custos com o procedimento arbitral e concentrar os esforços em uma solução dialogada entre as duas partes na mediação.
<b>Oferecimento de acompanhamento e manutenção pelo período de 10 anos após a instalação:</b>	Qualidade do produto; reputação mercadológica;	Em caso de convenção das partes em não realizar perícia, a BACAMASO se compromete em realizar o acompanhamento e a manutenção dos equipamentos. Em caso de realização de perícia e indicação de qualidade inferior dos cabos, a BACAMASO arcará com

<sup>6</sup> Enquanto a MANA de cada parte é responsável por definir as circunstâncias eventuais que levariam as partes a não fazer um acordo, os PANAs indicam quais situações que cada parte deseja evitar. O intervalo entre os PANAs, isto é, que contém as soluções melhores que as piores alternativas para as partes é denominado ZOPA.

		todos os seus custos.
<b>Destinação alternativa do alumínio já comprado pela BACAMASO em um outro projeto de engenharia da CEVICA:</b>	Reputação mercadológica; celeridade; segurança financeira	Diálogo com a CEVICA para identificação de projeto de engenharia que necessite de cabos de alumínio, mas com condições ambientais menos adversas, implicando menos riscos de degradação do material.
<b>Sociedade em Conta de Participação (SCP) para fornecimento de cabos:</b> CEVICA apresenta-se como sócio oculto e a BACAMASO como sócio ostensivo.	Reputação; segurança jurídica; segurança financeira; relação futura	Criação de sociedade para redistribuir riscos do empreendimento (responsabilidade ilimitada da BACAMASO, ônus de garantia da qualidade do material) e assegurar segurança jurídica (assinatura de contrato pela CEVICA e obrigação de pagamento pelo serviço), podendo se estender para para outros projetos futuros da BACAMASO.
<b>Joint venture para para fornecimento de cabos:</b> Em caso de inadequação dos cabos unir as partes através de uma joint venture para realizar a entrega do produto adequado.	Reputação; segurança jurídica; segurança financeira; relação futura	Em caso de inadequação dos cabos, uma ação conjunta com a BACAMASO parece ser o mais adequado, a fim de garantir o cumprimento do contrato e estreitar os laços para gerações futuras.

25. A montagem das opções acima foi feita pensando em garantir a relação com a CEVICA, indicando mecanismos contratuais que garantem segurança jurídica e viabilizam o pagamento dos cabos e a superação dos desafios sobre a qualidade dos cabos.

#### **IV. PROCEDIMENTO DA MEDIAÇÃO**

##### **A. Objetivo**

26. Através da mediação a BACAMASO busca solucionar seus conflitos com a empresa CEVICA. Tendo em vista suas preocupações e necessidades, a BACAMASO possui diversos objetivos nesta mediação, tendo estes sido divididos em objetivos gerais ou urgentes.

#### A.1. Objetivos gerais da mediação

27. Neste momento, a BACAMASO enxerga a mediação como uma oportunidade de restabelecer e melhorar sua comunicação com a CEVICA -visto que tal problema gerou grandes prejuízos.

28. Além disso, através da mediação a BACAMASO busca trazer uma maior celeridade para o processo de resolução do conflito, uma vez que a arbitragem vem se mostrando demorada e tempo seria algo crucial para a BACAMASO, pois essa, no momento, arca com um grande prejuízo sobre a compra de materiais.

29. E por fim, a BACAMASO busca baratear os custos para resolver seu conflito com a CEVICA, já que a arbitragem vem se mostrando uma opção muito custosa para a empresa.

#### A.2. Objetivos urgentes da mediação

30. A BACAMASO tem como objetivos urgentes nesta mediação, (i) trazer uma resolução satisfatória para os gastos obtidos pela compra do material a ser utilizado nas obras de transmissão energética, (ii) dar uma finalidade produtiva para os materiais já comprados.

#### B. Pontos da agenda

31. Tendo em vista os objetivos da BACAMASO, e seu empenho em tornar eficiente a mediação proposta, a mesma organizou a seguinte agenda: (i) Valores e custos envolvidos; (ii) Fatores procedimentais; (iii) Destinação do alumínio; e (iv) Relacionamento.

#### C. Confidencialidade

32. A BACAMASO visa assegurar o sigilo de certas informações que podem ser compartilhadas durante a sessão de mediação. Desta maneira, se faz de grande importância a confidencialidade das partes na mediação, uma vez que tais informações podem mudar o cenário para ambas as empresas. Ainda que existam informações confidenciais, é de suma importância que as partes revelem-nas caso haja a necessidade e ainda mais no caso onde este compartilhamento pode vir a trazer benefícios à mediação. E assim, estabelecendo uma melhor relação de confiança entre as partes envolvidas.

33. Ambos os representantes da BACAMASO foram concedidos com plenos poderes para compartilhar quaisquer informações com o mediador durante o caucus, e também com a outra parte durante a sessão, caso necessário. Entretanto, ressalta-se a importância de manter a confidencialidade de matérias tratadas durante a mediação.

## V. ANEXOS

### Anexo 1:



### Anexo 2

<b>ANÁLISE SWOT</b>	
<p><b>STRENGTHS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) Preços competitivos de mercado</li> <li>ii) Boa reputação e ampla atuação em conjunto a diferentes clientes</li> </ul>	<p><b>WEAKNESSES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) Decisões internas possivelmente precipitadas</li> <li>ii) Alegações sobre falhas na qualidade do produto</li> </ul>
<p><b>OPPORTUNITIES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) Expansão no mercado de construção</li> <li>ii) Negociações estratégicas com outros compradores dos materiais</li> </ul>	<p><b>THREATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) Conflito legal e arbitragem</li> <li>ii) Insumos sem uso levando a prejuízo</li> <li>iii) Concorrência</li> </ul>

*\*fonte: elaboração própria*

**PROCEDIMENTO DE MEDIAÇÃO Nº M-02/24 DA CÂMARA DE MEDIAÇÃO E  
ARBITRAGEM EMPRESARIAL - BRASIL (CAMARB)**

**PLANO DE MEDIAÇÃO - BACAMASO Engenharia, Cabos e Sistemas Ltda.**



**Equipe 319**

## ÍNDICE

<b>TERMOS E DEFINIÇÕES.....</b>	<b>2</b>
<b>CAPÍTULO I. INFORMAÇÕES BÁSICAS.....</b>	<b>3</b>
<b>I.1. Partes.....</b>	<b>3</b>
<b>I.2. Análise do Caso.....</b>	<b>3</b>
<b>CAPÍTULO II. POSIÇÕES E INTERESSES.....</b>	<b>5</b>
<b>II.1. Posições.....</b>	<b>5</b>
<b>II.2. Interesses.....</b>	<b>5</b>
<b>CAPÍTULO III. ANÁLISE ESTRATÉGICA.....</b>	<b>6</b>
<b>III.1. Análise SWOT.....</b>	<b>6</b>
<b>III.2. MANA e PANA.....</b>	<b>6</b>
<b>III.3. ZOPA.....</b>	<b>7</b>
<b>CAPÍTULO IV. ANÁLISE DE RISCO FINANCEIRO.....</b>	<b>7</b>
<b>CAPÍTULO V. PONTOS DA AGENDA.....</b>	<b>8</b>
<b>CAPÍTULO VI. OPÇÕES POSSÍVEIS E AÇÕES NECESSÁRIAS.....</b>	<b>9</b>
<b>CAPÍTULO VII. ATUAÇÃO NA MEDIAÇÃO.....</b>	<b>10</b>
<b>VII.1. Objetivos na Mediação.....</b>	<b>10</b>
<b>VII.2. Declarações de Abertura.....</b>	<b>10</b>
<b>CAPÍTULO VIII. CONFIDENCIALIDADE.....</b>	<b>11</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>12</b>

### **TERMOS E DEFINIÇÕES**

BACAMASO — BACAMASO Engenharia, Cabos e Sistemas Ltda;

CEVICA — Companhia Energética de Vila Rica;

CPRD — Comitê de Prevenção e Resolução de Disputas, vide Dispute Board;

ESG — Políticas de promoção de sustentabilidade ambiental (Environment), responsabilidade social (Social) e boa governança (Governance);

MANA — Melhor alternativa à negociação de um acordo;

PANA — Pior alternativa à negociação de um acordo;

ZOPA — Zona de possível acordo;

ONU — Organização das Nações Unidas.

## CAPÍTULO I. INFORMAÇÕES BÁSICAS

### I.1. Partes

1. A BACAMASO é uma fornecedora de cabos, sistemas e serviços de engenharia para a execução de obras na área da energia elétrica, com sua *expertise* e qualidade reconhecidas no mercado, sendo referência no ramo.

2. A CEVICA é uma sociedade de economia mista responsável pelas atividades de geração, transmissão e comercialização de energia elétrica no estado de Vila Rica, tendo como principal objetivo fazê-las de maneira eficiente e sustentável.

### I.2. Análise do Caso

3. A Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) aprovou, **em 02 de outubro de 2023**, o edital do leilão de transmissão 04/23, dispondo sobre a concessão do serviço público de transmissão, construção, montagem, operação, manutenção e instalação de linhas de transmissão de energia elétrica de 14 lotes distribuídos em 07 estados brasileiros.

4. Nesse sentido, **em 05 de outubro de 2023**, CEVICA entrou em contato com a BACAMASO, visando especificamente o fornecimento de cabos condutores para o Lote nº 007, que pretendia arrematar no Leilão.

5. Como de praxe no mercado, **em 09 de outubro de 2023**, as partes discorreram, antes mesmo do leilão, acerca das condições comerciais que incidiriam na eventual celebração de contrato de fornecimento e firmaram, inicialmente, uma Carta de Intenções. Conforme evoluíam as negociações, a BACAMASO propôs diversas opções de cabos, sendo que a CEVICA demonstrou particular interesse nos cabos com alumínio 1350, escolhendo essa especificação, dado suas condições de prazo e preço. **Em 11 de dezembro de 2023**, os pontos em comum entre as partes foram consolidados pela assinatura do Memorando de Entendimentos (MoU).

6. Enfim chegada a data do leilão, **em 15 de dezembro de 2023** a CEVICA consagrou-se vencedora, e arrematou o Lote nº 007. No primeiro dia útil após o leilão, isto é, **em 18 de dezembro de 2023**, a BACAMASO, aproveitando as condições favoráveis do mercado, prontamente efetuou a compra de 30% do alumínio necessário para a composição dos cabos condutores, e, conseqüentemente, solicitou à CEVICA um adiantamento no valor de R\$ 28.609.259,18 (vinte e oito milhões, seiscentos e nove mil, duzentos e cinquenta e nove reais e dezoito centavos), apresentando ainda a fiança bancária convencionada, nos termos no MoU.

7. Contudo, **em 22 de dezembro de 2023**, a BACAMASO foi informada que, para sua surpresa, a CEVICA se recusaria a providenciar o adiantamento acordado, alegando que as negociações não haviam sido concluídas, e a Compra, não ainda aprovada.

8. Irresignada com o ocorrido, a BACAMASO então, **em 05 de janeiro de 2024**, notificou extrajudicialmente a CEVICA o adiantamento do montante solicitado em até 05 dias úteis, passível da instauração de um procedimento arbitral para o ressarcimento do valor. A notificação foi respondida com uma contranotificação, enviada pela CEVICA, **em 12 de janeiro de 2024**, novamente alegando que as Partes não celebraram contrato de fornecimento e anunciando sua intenção de interromper as negociações à época em curso, continuando as obras com a empreiteira, adicionando no Contrato EPC o escopo da compra dos cabos elétricos.

9. Findado o prazo estipulado pela BACAMASO, esta apresentou Solicitação de Mediação perante a CAMARB, a fim de oportunizar às Partes a resolução de suas desavenças através do diálogo e da autocomposição. Entretanto, embora a CEVICA tenha comparecido à sessão de mediação, ambas as empresas decidiram pelo encerramento do procedimento.

10. Logo, **em 04 de março de 2024**, a BACAMASO apresentou Solicitação de Arbitragem perante a CAMARB, pleiteando seu ressarcimento pelos prejuízos incorridos diante do caso em tela, incluindo a multa pela rescisão da compra dos fios de alumínio.

11. A CEVICA apresentou resposta à Solicitação de Arbitragem, reiterando aquilo que havia sido alegado anteriormente, e afirmando que os cabos condutores oferecidos pela BACAMASO seriam inadequados dado o material adquirido pela empresa. A matéria apresenta-se como *déjà vu* assim como uma surpresa à BACAMASO, pois ainda em 2022, em um projeto de engenharia anterior com a CEVICA, a mesma alegação pairava sobre seus cabos condutores, mas a adequação destes teria sido comprovada por decisão de Dispute Board (ou CPRD) constituído por peritos da área, além do fato da própria CEVICA ter demonstrado particular interesse nos cabos feitos com alumínio 1350, dentre várias opções oferecidas pela BACAMASO, inclusive de cabos mais resistentes e apropriados para as condições do local onde seria feita a obra.

12. Entretanto, a CEVICA apresentou dúvidas sobre a validade do uso da decisão do CPRD, que havia sido favorável a BACAMASO, como prova de que o material dos cabos seria realmente adequado para as obras, demandando que seja realizada uma perícia e que esta, ainda, deveria ser paga integralmente pela BACAMASO, o que foi prontamente recusado, visto que a cláusula compromissória não previa que estes valores fossem arcados pela empresa.

13. Isto posto, **em 16 de maio de 2024**, as Partes assinaram o Termo de Arbitragem. Considerando a cláusula escalonada Med-Arb prevista no MoU, as Partes novamente almejam a resolução pela via autocompositiva através do Procedimento de Mediação nº M-02/24, ainda que paralelamente esteja em curso o Procedimento Arbitral nº 00/24.

## **CAPÍTULO II. POSIÇÕES E INTERESSES**

## II.1. Posições

14. A posição trata-se da assumida postura da BACAMASO perante os empecilhos que envolveram a relação com a CEVICA durante o período analisado; deste modo, são: **i)** que seja reconhecida a adequação do alumínio aos pedidos e desejos da CEVICA, além da validade do CPRD como forma de comprovar tal adequação; **ii)** que a BACAMASO seja ressarcida em suas perdas e danos, que auferem o total de R\$58.609.259,18, sendo que, deste total, R\$10.000.000 seriam referentes à multa de descumprimento das obrigações do MoU, R\$28.609.259,18 ao adiantamento da compra dos cabos de alumínio e a necessidade do pagamento da subsequente multa rescisória, e R\$20.000.000,00 a questões relacionadas a lucros cessantes, perdas e danos; **iii)** que seja reconhecido vínculo surgido a partir da assinatura do MoU.

## II.2. Interesses

15. Contudo, é importante reconhecer os interesses como os “motores silenciosos” por trás das posições, sendo as reais preocupações das partes. (FISHER, p. 64)

16. Assim, ao listar os interesses da BACAMASO, denota-se que esta almeja: **i)** proteger seus direitos financeiros; **ii)** garantir sua segurança jurídica; **iii)** comprovar a *expertise* para a prestação do serviço; e **iv)** prevenir o desgaste da sua imagem perante o mercado.

17. O primeiro interesse diz respeito à intenção da BACAMASO de mitigar o impacto financeiro causado pela interrupção das negociações à época em curso.

18. O segundo interesse consiste em assegurar o reconhecimento do vínculo jurídico criado pelo MoU, além de estabelecer que os representantes de ambas as empresas possuíam plenos poderes para celebrá-lo, consequentemente possibilitando o cumprimento efetivo das obrigações pactuadas pelas partes e estabelecendo um alicerce jurídico do qual futuras negociações poderão prosperar sobre.

19. O terceiro interesse se refere à necessidade da BACAMASO de evidenciar sua *expertise* e *know-how*, reiterando, portanto, que a mesma ofereceu opções de cabos de alumínio mais adequadas para a localização e tipo do empreendimento, mas respeitou o desejo de seu cliente.

20. Por último, o quarto interesse baseia-se em eventuais consequências externas à relação entre as empresas em caso de perpetuação dos atuais atritos, como os impactos no *churn rate* da BACAMASO e sua reputação perante o mercado em geral, considerando a posição de poder e influência da CEVICA por conta de parte do capital da companhia ser de gênese estatal.

21. Isto posto, à luz da essência do procedimento de mediação e negociação, dedicar-se a compreender os interesses da outra parte se faz necessário, a fim de criar valor às alternativas de solução (MNOOKIN, pp. 30- 52). Compreende-se, portanto, como possíveis interesses da CEVICA: **i)** iniciar as obras de maneira eficiente; **ii)** garantir a qualidade dos materiais

adquiridos e utilizados em suas obras; e **iii**) uniformizar as diferentes interpretações quanto ao valor jurídico das negociações à época em curso.

## CAPÍTULO III. ANÁLISE ESTRATÉGICA

### III.1. Análise de SWOT



### III.2. MANA e PANA

22. A MANA, sendo a melhor alternativa à um acordo negociado, para a BACAMASO, seria o prosseguimento e eventual vitória no procedimento arbitral, pois: i) seria ressarcida pelas perdas e danos pleiteados; ii) não arcaria com as custas arbitrais; e iii) decisão do CPRD seria considerada como válida, não cabendo assim, uma nova perícia. Nesta alternativa, os valores relativos aos danos morais seriam destinados à pesquisa e desenvolvimento dos produtos da BACAMASO, seguindo as políticas ESG.

23. Em contrapartida, a PANA, representando a pior alternativa à um acordo negociado, seria a eventual perda no processo arbitral, pois: i) a BACAMASO não seria ressarcida de suas perdas e danos, causando um prejuízo ao caixa da empresa; ii) precisaria arcar com as custas do processo arbitral de forma integral; iii) esse prejuízo financeiro comprometeria o desenvolvimento das pesquisas e melhoramento dos produtos oferecidos pela empresa; e iv)

uma nova perícia seria realizada, e a BACAMASO responsável por arcar com as custas do processo.

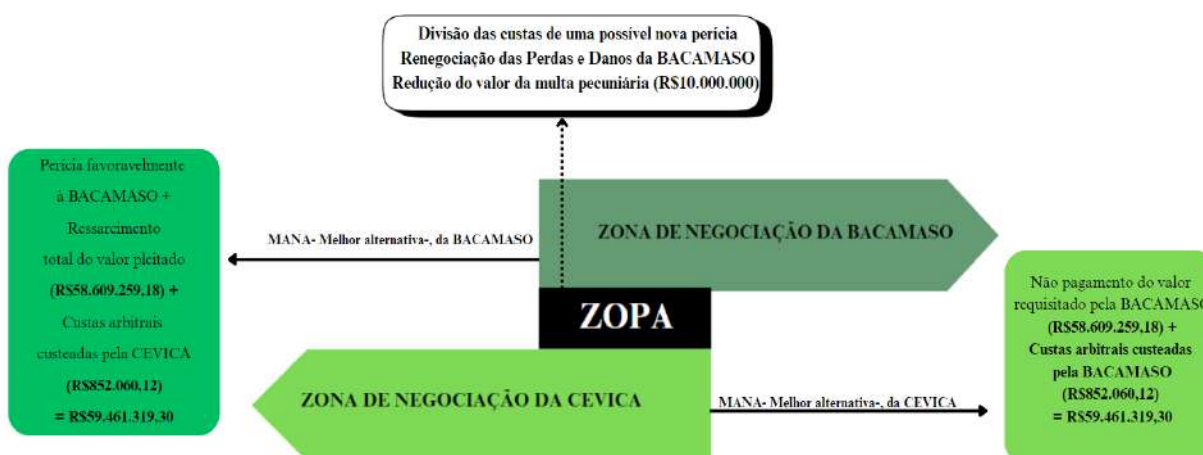
24. Essas alternativas têm como base a Árvore de Decisões analisada no Capítulo IV do presente plano de mediação.

25. Após análise da MANA e PANA, é chegada a conclusão de que, para a BACAMASO, um acordo alcançado por meio da mediação é a alternativa mais favorável visando a redução de custos e riscos.

### III.3. ZOPA

26. Ao ser considerada a MANA e a PANA da empresa, e tendo em vista os interesses da CEVICA, faz-se possível pensar nas condições para que um acordo com a companhia possa ser feito durante a mediação, estas representadas pela Zona de Possível Acordo (ZOPA), buscando satisfazer suficientemente ambas as partes, entendendo que seria completamente inviável para o decorrer da negociação tanto um acordo que buscasse o pagamento de todo o pleito da BACAMASO ou um que absolvesse a CEVICA de qualquer obrigação financeira.

27. De tal forma, a ZOPA entre a BACAMASO e a CEVICA teria como base uma diminuição do valor da multa pecuniária no valor de R\$10.000.000,00 que estava prevista no MoU, junto de uma renegociação do montante que seria requerido pela BACAMASO por conta da necessidade de rescisão da compra dos cabos e da perda dos lucros esperados advindos das obras realizadas junto à CEVICA. Além disso, caso uma perícia sobre a questão dos cabos venha a ser realizada, seu valor poderia ser igualmente dividido entre as partes e/ou realizado pelos mesmos responsáveis pela averiguação passada do CPRD.



## CAPÍTULO IV. ANÁLISE DE RISCO FINANCEIRO

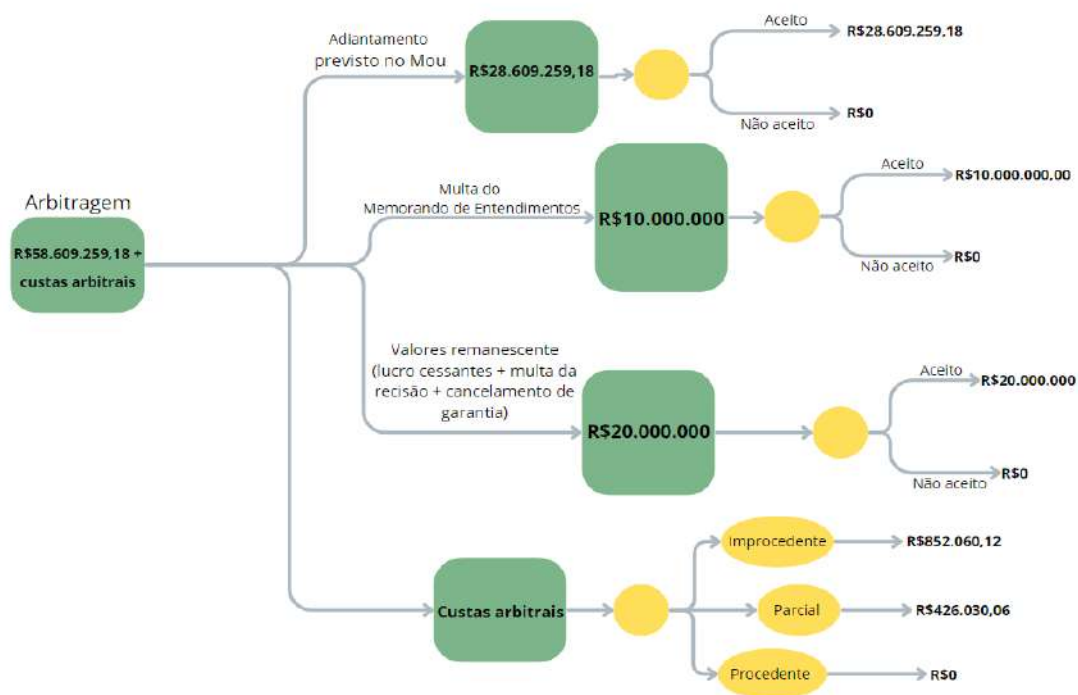
28. A análise de risco financeiro é importante para definir a chance de perda financeira, ajudando a empresa a entender como essas perdas podem manifestar-se (GITMAN, 2000).

29. Ao analisar a Árvore de Decisões abaixo, foi constatado que o risco financeiro da BACAMASO está em perder a arbitragem, deixando de receber os valores referentes ao seu pleito (R\$58.609.259,18), arcar com as custas arbitrais totais estimadas do processo (R\$852.060,12) e pagar integralmente o valor de uma hipotética perícia futura para verificar da adequação dos cabos, totalizando um valor mínimo de R\$59.461.319,30.

30. Além do risco financeiro, há outros dois riscos que a BACAMASO está sujeita a enfrentar: estratégico e *churn rate*.

31. O risco estratégico está no cenário em que a BACAMASO deixa de fazer parte do projeto do Lote 007. A participação nesta obra iria agregar no seu portfólio e, em uma época em que a demanda por energia sustentável embasada pela Agenda 2030 da ONU é grande, a colaboração em obras que envolvem a geração de energia sustentável é essencial no planejamento estratégico da empresa. A probabilidade desse cenário é alta e de grave impacto, tendo em vista que a CEVICA já iniciou as obras com outros parceiros.

32. O risco de *churn rate* é de gravíssimo impacto e está no fato de que a BACAMASO foi descartada de um grande empreendimento pela principal empresa do setor energético gera uma desconfiança aos clientes, comprometendo futuros contratos da companhia. Devido à cláusula de confidencialidade da Carta de Intenções, a probabilidade do risco se concretizar é baixíssima.



## CAPÍTULO V. PONTOS DA AGENDA

33. A agenda proposta pela BACAMASO tem como objetivo restabelecer a confiança e possibilitar o entendimento entre as partes acerca da controvérsia, de forma a manter a

imparcialidade e atender as necessidades de ambas. (ALMEIDA, p. 173) Isto posto, os pontos da agenda propostos são:

Tópico	Conteúdo
i) Adequação dos cabos	O objetivo desse tópico é discutir a adequação dos cabos feitos com os fios de alumínio 1350.
ii) Contratos	A proposta deste tópico é discutir sobre os vínculos jurídicos da relação entre ambas as empresas.
iii) Valores debatidos	Discorrer acerca dos valores correspondentes aos danos e perdas incorridos pelas partes resultantes da interrupção abrupta das tratativas.

## CAPÍTULO VI. OPÇÕES POSSÍVEIS E AÇÕES NECESSÁRIAS

34. É importante para a resolução do conflito que, ao decorrer da mediação, deverá ser priorizado a elaboração de opções de ganho mútuo baseado em critérios objetivos que atendam os interesses de ambas as partes (FISHER, p. 35). Além disso, faz-se necessário a designação das ações necessárias para que cada uma das opções consideradas possa ser colocada em prática.

35. A estratégia da BACAMASO será baseada em: i) buscar uma solução que abarque o pagamento de suas perdas e danos; ii) abranger, também, a possibilidade de que seja mantida uma boa relação com a CEVICA, principalmente por meio de parcerias que visem garantir a responsabilidade social das empresas, visto que o cumprimento desta pelas empresas é necessário para que o bem-estar público seja mantido dentro da atual conjuntura social (MINTZBERG, 1983).

Opção	Ação Necessária
I- Pagamento dos valores requeridos	A opção seria propor uma restituição em um formato favorável às duas empresas, por meio de um pagamento inicial de cerca de (15%) do montante, que inclui 35% do valor da multa presente no Memorando de Entendimentos, e também o Adiantamento - 28.609.259,18-, acordados previamente. Após o pagamento parcial, o valor remanescente, 85%, será parcelado, de forma trimestral, em 6 parcelas.
II-Parceria para ações sustentáveis e função social das empresas	A segunda opção é propor uma parceria entre as empresas para pesquisas conjuntas no ramo da produção de energia sustentável, suprindo, assim, o demandado à CEVICA na Lei 13.303, art.27, § 2º, bem como o cumprimento do dever social exigido da BACAMASO pelo art.5º, inciso XXIII, da CF/88. Com isso será,

	também, suprido o desejo de ambas as partes de crescimento no ramo da energia sustentável. Além disso, esta opção pode ser considerada como financeiramente atraente para ambas as partes, visto que estão previstos na Lei 11.196/05 incentivos fiscais para o desenvolvimento de pesquisas em novas tecnologias, como deduções no Imposto de Renda de Pessoa Jurídica e contribuições para a Seguridade Social, com base nos gastos realizados em atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D).
--	---

## **CAPÍTULO VII. ATUAÇÃO NA MEDIAÇÃO**

### **VII.1. Objetivos na Mediação**

36. A BACAMASO vê a mediação como uma oportunidade de encontrar uma solução criativa de ganha-ganha com a CEVICA, sendo um procedimento menos custoso que a arbitragem e que irá beneficiar a manutenção da relação entre as duas empresas.

37. Para esse fim, a BACAMASO tem como objetivo seu ressarcimento em relação às perdas e danos causados pelo abrupto fim das tratativas por parte da CEVICA; a questão da compra do insumo para os cabos condutores, compreender o entendimento da CEVICA quanto aos requisitos para atestar a adequação dos cabos e como prosseguir a partir disso, levando em consideração as opções possíveis mencionadas no anexo do Cap. VII.

### **VII.2. Declarações de Abertura**

38. Não é a primeira sessão de mediação entre as empresas acerca desta situação. Isto posto, é imperioso que a BACAMASO prontamente evidencie seu *animus* conciliatório, a fim de demonstrar à mesa seu apreço ao procedimento e sua intenção de restabelecer o diálogo entre as partes; em última análise, almeja ainda transacionar, chegando à um acordo mutuamente benéfico para ambas as empresas.

39. A BACAMASO intenciona demonstrar à outra parte que a interrupção das negociações entre as duas empresas de forma abrupta foi prejudicial para ambas e que a mediação é o melhor caminho para que sejam discutidas opções em que as duas partes envolvidas saiam em bons termos.

40. O negociador irá explicitar que: **i)** a BACAMASO comprou o alumínio com a anuência da diretoria da CEVICA visando atender à demanda da companhia por um preço competitivo; **ii)** é devido à BACAMASO o ressarcimento pelas perdas e danos incorridos pela interrupção das tratativas.

41. Na esfera jurídica, o advogado auxiliará o negociador na tomada de decisões, realizando *check* de realidade para garantir a viabilidade das opções trazidas à mesa, como também na

organização do procedimento a fim de assegurar uma boa atmosfera para as negociações e elaboração de um acordo entre as partes.

## **CAPÍTULO VIII. CONFIDENCIALIDADE**

42. No que tange a questão da confidencialidade, a BACAMASO buscará a proteção da sua análise estratégica, visto que colocar tal informação à mesa abertamente poderia abrir espaço para que os meios escolhidos para a formação de um acordo viável à empresa sejam perturbados, levando a um impacto negativo na relação comercial com a CEVICA e a impossibilidade da criação de opções de ganho mútuo.

43. Além disso, compreende-se que a discussão da MANA e da PANA com a outra parte da mediação poderia explicitar possíveis fraquezas da BACAMASO perante a CEVICA e o futuro da relação entre as duas empresas, entretanto, considera-se que, em uma eventual conversa privada com o mediador da sessão, esta poderia ser discutida e exposta.

44. Ainda assim, a prioridade da BACAMASO será uma conversa transparente e aberta com a CEVICA, buscando compartilhar diferentes visões, ideias, interesses e possíveis soluções que beneficiem as duas partes envolvidas.

## **BIBLIOGRAFIA**

ALMEIDA, Tania. **Caixa de Ferramentas em Mediação: Aportes práticos e teóricos**. Cotia: Dash Editora, 2014.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Promulgada em 5 de outubro de 1988. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 5 out. 1988. Disponível em: [[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm)]. Acesso em: (21 de julho de 2024).

BRASIL. Lei Nº 11.196, de 21 de novembro de 2005. Dispõe sobre os incentivos tributários oferecidos a empresas que invistam em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Brasília, DF: Diário Oficial da União, 2005.

BRASIL. Lei Nº 13.306, de 30 de junho de 2016. Dispõe sobre o estatuto jurídico da empresa pública, da sociedade de economia mista e de suas subsidiárias, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Brasília, DF: Diário Oficial da União, 2016.

FISHER, Roger; URY, William. **Como Chegar ao Sim: Como negociar acordos sem fazer concessões**. Rio de Janeiro: Sextante, 1998

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira - Essencial**. 2.ed. São Paulo: Bookman, 2000.

MINTZBERG, Henry. **The Case for Corporate Social Responsibility**. Journal of Business Strategy 4 (2). p. 3-15, 1983.

MNOOKIN, R. H. **Mais Que Vencer: Negociando para criar valor em negócios e disputas**. Curitiba: Maravilha Livros, 2009

PROCEDIMENTO DE MEDIAÇÃO N° M-00/24 DA CÂMARA DE MEDIAÇÃO E  
ARBITRAGEM EMPRESARIAL - BRASIL (CAMARB)

PLANO DE MEDIAÇÃO - Companhia Energética de Vila Rica (CEVICA)



Equipe 302  
2024

## SUMÁRIO

TERMOS E DEFINIÇÕES	1
1. INFORMAÇÕES BÁSICAS	2
1.1.PARTES	2
1.2.ANÁLISE DO CASO	2
1.3.POSIÇÕES	3
1.4.INTERESSES	4
2. ANÁLISE ESTRATÉGICA	4
2.1.RISCO FINANCEIRO	4
2.2.ANÁLISE SWOT	5
2.3.MANA, PANA e ZOPA	5
3. OPÇÕES E AÇÕES PARA IMPLEMENTÁ-LAS	6
3.1.VALOR DO CRÉDITO	6
3.2.FORMAS DE PAGAMENTO	6
4. PROCEDIMENTO DE MEDIAÇÃO	7
4.1.OBJETIVOS DE MEDIAÇÃO	7
4.2.PERFIL DOS MEDIANDOS E DECLARAÇÃO DE ABERTURA	7
4.3.PONTOS DA AGENDA	8
4.4.CONFIDENCIALIDADE E GESTÃO DAS INFORMAÇÕES	8
BIBLIOGRAFIA	9

## PLANO DE MEDIAÇÃO

REQUERIDA: COMPANHIA ENERGÉTICA DE VILA RICA (CEVICA)

### TERMOS E DEFINIÇÕES

ANEEL	Agência Nacional de Energia Elétrica
Análise SWOT	A ferramenta é utilizada para analisar o contexto em que a empresa se encontra, auxiliando na elaboração de um plano estratégico. Ela é baseada na abreviação de "strengths" (forças), "weaknesses" (fraquezas), "opportunities" (oportunidades) e "threats" (ameaças)
Arbitragem	Procedimento Arbitral nº A-00/24
B3	B3 S.A. - BRASIL, BOLSA, BALCÃO
BACAMASO	BACAMASO Engenharia, Cabos e Sistemas Ltda.
CAMARB	Câmara de Mediação e Arbitragem Empresarial - Brasil
CEVICA	Companhia Energética de Vila Rica
Contrato de EPC	Contrato de Engineering, Procurement and Construction
CPRD	Comitê de Prevenção e Resolução de Disputas
DB	Dispute Board
EVR	Estado de Vila Rica
Leilão	Leilão de transmissão 04/2023 aprovado pela ANEEL
Lote nº 007	Lote arrematado pela CEVICA
MANA	Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo
MoU	Memorando de Entendimentos
Multa	Multa de R\$10 milhões fixada no MoU em caso de
ONS	Operador Nacional do Sistema Elétrico
PANA	Pior Alternativa à Negociação de um Acordo
TCE-VR	Tribunal de Contas do Estado de Vila Rica
ZOPA	Zona de Possível Acordo

## 1. INFORMAÇÕES BÁSICAS

### 1.1. PARTES

1. A Companhia Energética de Vila Rica é uma sociedade de economia mista atuante nas áreas de geração, transmissão, distribuição e comercialização de energia elétrica desde 2013 e tem como missão garantir, com eficiência e responsabilidade, o amplo acesso dos cidadãos de Vila Rica à energia verde e de qualidade.
2. A BACAMASO Engenharia, Cabos e Sistemas LTDA é uma empresa atuante no ramo de fornecimento de cabos condutores de energia elétrica para a execução de obras no setor há duas décadas.

### 1.2. ANÁLISE DO CASO

3. Em 02/10/2023, a ANEEL procedeu à publicação do Edital nº 04/2023 que incluía a alienação de quatorze lotes com linhas de energia elétrica no EVR. Os Lotes nº 003, 007 e 012 despertaram o interesse da CEVICA que, de pronto, iniciou suas tratativas comerciais com os principais players do setor de execução de obras.
4. Visando à eficiência e ao custo-benefício das instalações de transmissão, a CEVICA optou estrategicamente por negociar o fornecimento das torres e cabos condutores em apartado do restante, que foi objeto de um Contrato de EPC. Nesse contexto, no dia 05/10/2023, a CEVICA contatou a BACAMASO e outras empresas concorrentes para negociar os cabos necessários à execução do Lote nº 007, ressaltando, desde já, sua preocupação com a qualidade e competitividade das propostas.
5. Em 09/10/2023, CEVICA e BACAMASO intensificaram suas tratativas, buscando lançar as bases de um possível contrato de fornecimento futuro, que incluiria, em seu escopo, a fabricação e o provisionamento de todos os bens e serviços necessários à produção e ao transporte dos cabos até o local da obra.
6. Visto que o êxito no leilão somente ocorreria com a apresentação da proposta mais competitiva, as empresas firmaram o compromisso de desenvolver soluções técnicas e jurídicas que possibilitassem a vitória da CEVICA. O mesmo compromisso também foi firmado com empresas concorrentes da BACAMASO.
7. Convencida do preparo da BACAMASO, a CEVICA optou por encerrar as tratativas com os outros fornecedores e em 13/12/2023 as partes assinaram um MoU com o objetivo de alinhar os termos do eventual contrato de fornecimento. O MoU continha uma cláusula expressamente destinada à limitação de responsabilidade das partes, vedando a possível pretensão de indenização por lucros cessantes.
8. Em 15/12/2023, a CEVICA se sagrou vencedora do leilão e arrematou o Loteº 007, sendo surpreendida, no dia útil seguinte, por um e-mail da BACAMASO comunicando a aquisição de 30% do alumínio necessário à produção dos cabos condutores,

comprovando a contratação de uma fiança bancária, conforme o contrato, e cobrando o valor de R\$28.609.259,18 a título de adiantamento.

9. O e-mail causou grande incômodo na CEVICA que, até aquele momento, desconhecia o documento comprobatório da fiança e não havia aprovado a compra do material, uma vez que sequer havia instrumento contratual aprovado pelo conselho de administração da CEVICA ou celebrado com a BACAMASO, com quem ainda estava em fase de discussão dos termos.
10. Com o mal estar gerado, a superintendente da CEVICA, promovida ao cargo após o início das tratativas, se recordou da ocorrência de problemas técnicos e contratuais com a BACAMASO, convocando uma reunião de urgência para debater se a contratação da empresa seria benéfica à CEVICA ou ao interesse público. Na oportunidade, a Sra. F. Rider esclareceu que as condições ambientais do Lote nº 007 se assemelham àquelas que originaram os problemas técnicos em razão da elevada corrosividade do material utilizado pela BACAMASO em áreas litorâneas.
11. Sendo assim, em 22/12/2023, a CEVICA comunicou à BACAMASO que não efetuará o pagamento pretendido. Irresignada, a BACAMASO notificou a CEVICA em 05/01/2023, que respondeu à notificação esclarecendo que não possuía mais interesse em contratá-la frente ao comportamento impulsivo e temerário.
12. A BACAMASO apresentou, então, Solicitação de Arbitragem à CAMARB, para cobrar os supostos prejuízos suportados com a alegada quebra injustificada das tratativas, que incluíam, além dos gastos com a rescisão do contrato de compra do alumínio e com a emissão e cancelamento da fiança bancária, os lucros a que não teria direito conforme o MoU. Respondida a Solicitação, sem apresentação de reconvenção, o juízo arbitral sugeriu a realização de novo procedimento de mediação, haja vista que a última tentativa das partes de autocompor havia sido infrutífera. As partes protocolaram, então, requerimento conjunto de mediação, no dia 27/05/2024.
13. Cabe destacar que o prazo para execução do Lote nº 007 permaneceu correndo ao longo de todo o conflito e que para dar solução à questão a CEVICA optou por rever sua decisão e reincluir o fornecimento dos cabos no escopo do Contrato de EPC, por um custo adicional de 228.874.073,00.

### 1.3. POSIÇÕES

14. No decorrer do conflito, a CEVICA apresentou as seguintes posições:
  - a. O MoU não é um documento vinculativo e não havia uma relação contratual.
  - b. Não é cabível a reparação requerida pela BACAMASO.
  - c. A continuidade da relação comercial com a BACAMASO não é benéfica para a CEVICA, pois seu produto está aquém da qualidade desejável.

## 1.4. INTERESSES

15. Os interesses da CEVICA são:
- Cumprir integralmente os termos do Contrato e Licitação do Lote nº 007, mantendo seu padrão técnico e controle de qualidade.
  - Obter lucro com seus empreendimentos, inclusive o Lote nº 007, e não ser economicamente prejudicada pelo conflito com a BACAMASO.
  - Preservar e ampliar o relacionamento positivo com os players do setor e celebrar novas contratações públicas.
  - Crescer economicamente e expandir sua atuação no mercado.
  - Preservar sua imagem, principalmente quanto ao seu compromisso com a eficiência, com a qualidade técnica e com as boas práticas socioambientais.
  - Cumprir sua função social, disposta na Lei Estadual nº 00/2013.

## 2. ANÁLISE ESTRATÉGICA

### 2.1. RISCO FINANCEIRO<sup>1</sup>

CUSTO	Mínimo	Máximo
Emissão da fiança	R\$ 300,00	R\$ 500,00
Cancelamento da fiança	R\$ 286.092,59	R\$ 572.185,18

Rescisão do alumínio	R\$ 2.860.925,92	R\$ 5.721.851,84
----------------------	------------------	------------------

Multa do Memorial	R\$ 10.000.000,00	
-------------------	-------------------	--

SOMA	R\$ 13.147.318,51	R\$ 16.294.537,02
------	-------------------	-------------------

LUCRO ESTIMADO	R\$ 45.461.940,67	R\$ 42.314.722,16
----------------	-------------------	-------------------

CUSTO CAMARB			
Arbitragem	Administração	R\$ 157.938,67	R\$ 852.060,13
	Honorários	R\$ 694.121,46	

Mediação	Administração	R\$ 15.000,00	R\$ 26.400,00
	Honorários	R\$ 9.500,00	
	Contribuição patronal	R\$ 1.900,00	

OUTROS CUSTOS	
Penalidade por descumprimento dos prazos da licitação	2,5% a 5% do investimento
Custos de Oportunidade de ambos	
Risco de Imagem de ambos	

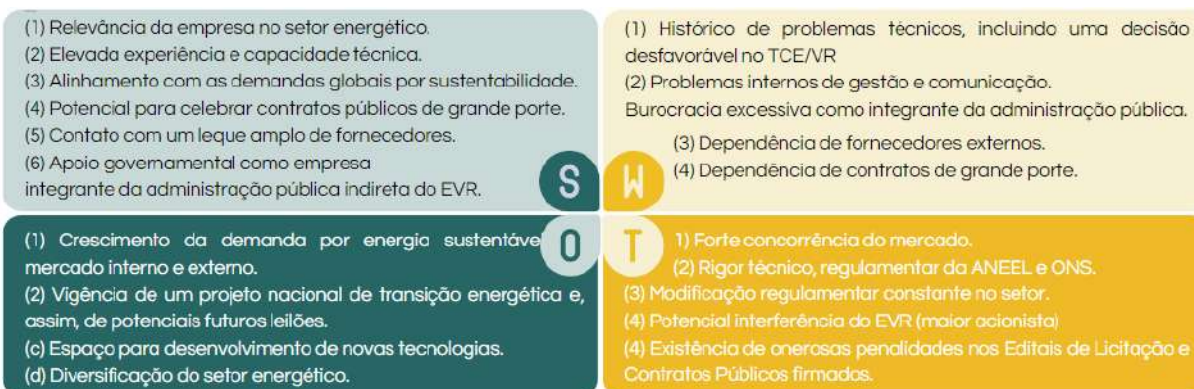
16. Nos termos do “Anexo A” do Memorando assinado pelas partes MoU, a fiança bancária deveria corresponder ao mesmo valor a ser adiantado pela CEVICA, ou seja, 15% de R\$190.728.394,57 (R\$28.609.259,18). O valor da rescisão foi considerado entre 1% a 2% do montante a ser assegurado, ou seja, de R\$28.609.259,18. Para a taxa de emissão, por sua vez, consideramos a prática das instituições financeiras no Brasil que é a de instituir um valor de custo mínimo inicial, o qual varia entre R\$300,00 e R\$500,00, além de uma taxa anual entre 2% a 5%.
17. Já a rescisão do alumínio, que normalmente é especificada no contrato de compra e venda entre os particulares, costuma variar entre 10% a 20% do valor do contrato, sendo que percentuais superiores aos supracitados são reputados como abusivos pela jurisprudência nacional.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Os custos expostos foram calculados de acordo com as informações disponíveis no caso e com base em informações disponíveis nos sites dos Bancos Santander e Itaú.

<sup>2</sup> Veja-se conforme os julgados: TJMG - Apelação Cível 1.0000.23.016895-7/001; REsp 1580278/SP e TJSP - Apelação Cível 1003907-72.2023.8.26.0482.

18. Os custos do procedimento de mediação e arbitragem foram calculados com base no valor estipulado do conflito, por meio da calculadora de custas da CAMARB. Por sua vez, a multa do memorial está explícita no item 4.1 do MoU.
19. Finalmente, calculou-se o valor dos lucros cessantes por meio da subtração dos custos relacionados à fiança e ao alumínio do valor total pretendido pela BACAMASO a título de indenização (vide esclarecimento nº 12).

## 2.2. ANÁLISE SWOT



## 2.3. MANA, PANA E ZOPA

20. A MANA (AZEVEDO, 2015, p. 69 - 70) da CEVICA é empenhar os melhores esforços no procedimento arbitral e recorrer a parcerias públicas ou privadas para auxiliar na quitação de eventual crédito da BACAMASO, como o BNDES Finem Geração de Energia e outros programas pró-energia limpa.
21. Já a PANA (ALMEIDA, 2014, p. 143) é sair derrotada da arbitragem e sofrer uma desestabilização da sua saúde financeira, comprometendo a execução dos seus compromissos contratuais, como do Lote nº 007, e vir, inclusive, a sofrer penalidades.
22. Finalmente, a ZOPA (MNOOKIN, PEPET e TULUMELLO, 2000, p.19) corresponde ao cenário em que a CEVICA consegue amenizar suficientemente os prejuízos imediatos da BACAMASO, sem se comprometer a pagar mais do que pagaria se considerasse o MoU vinculativo já de início. Uma vez que o MoU continha cláusula de limitação de responsabilidade, o valor em questão não pode incluir o valor dos lucros cessantes, mesmo porque esse é o pedido arbitral em que se acredita haver menor probabilidade de êxito por parte da BACAMASO.
23. Cabe reiterar que o risco da arbitragem, para a BACAMASO, não será compensado caso a empresa não consiga valor minimamente hábil a mitigar os seus danos emergentes, que representaram uma efetiva saída do seu caixa. Logo, a ZOPA se encontra justamente na interseção entre o valor mínimo que a BACAMASO espera

receber e o valor máximo que a CEVICA está disposta a pagar em prol do não prosseguimento da arbitragem.

24. Nesse ínterim, a ZOPA compreende também a negociação de formas alternativas de pagamento, que permitam reparar a BACAMASO sem impactar sobremodo o balanço econômico da CEVICA.

### 3. OPÇÕES E AÇÕES PARA IMPLEMENTÁ-LAS

VALOR DO CRÉDITO	
0. Pagamento dos danos imediatos (fiança e rescisão do alumínio) e, se necessário, da multa do MoU	Compreende-se que a CEVICA precisará indenizar alguma parte dos danos emergentes (ZOPA). Seu valor, porém, representa uma parte ínfima do pleito arbitral, sendo incapaz de desestabilizar a CEVICA.

FORMAS DE PAGAMENTO	
1. Desenvolvimento tecnológico conjunto	CEVICA investe o valor correspondente ao crédito na BACAMASO para desenvolver cabos de material distinto e mais sustentável. O lucro obtido com a comercialização dos cabos é partilhado.
2. Joint Venture	CEVICA investe o valor do crédito para criar, com a BACAMASO, uma <i>joint venture</i> de desenvolvimento tecnológico conjunto e de <i>off-shores</i> . O lucro obtido é partilhado entre as empresas.
3. Smart Grids	CEVICA investe o valor do crédito para modernizar, conjuntamente com a BACAMASO, a rede elétrica, compartilhando os lucros advindos dos ganhos em eficiência e redução de perdas técnicas.
4. Energia solar	O pagamento do crédito é feito por meio da instalação de um sistema de energia fotovoltaica.
5. Isenção tarifária	O pagamento é feito por meio de isenção tarifária energética temporária (se autorizado pelo EVR).

Como essas opções atendem aos interesses e geram ganhos mútuos?
<p>A opção nº 0 é, antes de uma opção, um pressuposto para o prosseguimento das negociações, considerando a ZOPA da negociação. Isto é, ao conceder o pagamento dos danos imediatos e, até mesmo, da multa do MoU, a CEVICA pode apresentar formas mais criativas de reparar o prejuízo da BACAMASO e que não impactem significativamente o seu balanço econômico.</p> <p>Nesse ínterim, as opções 1, 2 e 3 partem, igualmente, do investimento do crédito acordado em propostas de desenvolvimento conjunto. A contrapartida de ambas as partes é a obtenção de lucros. A competitividade e imagem de ambas as empresas também é beneficiada pela criação de soluções tecnológicas verdes.</p> <p>Finalmente, as opções 4 e 5 geram benefício comum ao possibilitar que a CEVICA</p>

quite o crédito da BACAMASO com (4) a prestação dos seus serviços ou (5) com a renúncia de um valor que entraria, a longo prazo, no seu caixa. Sobre a opção (5), é necessário frisar que sua implementação depende de autorização do EVR.

#### 4. PROCEDIMENTO DE MEDIAÇÃO

##### 4.1. OBJETIVOS DA MEDIAÇÃO

25. Os objetivos do procedimento de mediação para a CEVICA são:
- Compartilhar o seu ponto de vista quanto ao MoU celebrado e compreender as percepções da BACAMASO nesse sentido.
  - Esclarecer que não detém interesse, no momento, na manutenção de uma relação comercial com a BACAMASO relacionada ao fornecimento de cabos.
  - Chegar a um consenso com a BACAMASO sobre quais danos, dentre aqueles indicados nos pedidos arbitrais, realmente decorreram do desentendimento das partes quanto à vinculatividade do MoU e à existência de um contrato.
  - Compreender os interesses da BACAMASO por trás dos pedidos arbitrais e posições apresentadas (são meramente econômicos ou se relacionam a necessidades outras, como a de reconhecimento ou a de retratação?) (ALMEIDA, 2014, pp. 129-130).
  - Construir, com a BACAMASO, opções criativas e de ganhos mútuos que permitam amenizar os prejuízos imediatos do término da relação comercial sem recorrer ao mero pagamento em moeda, o que contraria os interesses da CEVICA ao impactar sobremaneira sua saúde financeira (FISHER, URY e PATTON, 2018, pp. 57-59).
  - Garantir a manutenção de um bom relacionamento com a BACAMASO e assentar bases para eventuais acordos comerciais futuros, com a concepção de medidas para a melhoria da comunicação entre as partes.

##### 4.2. PERFIL DOS MEDIANDOS E DECLARAÇÕES DE ABERTURA

26. Cumpre apontar que é provável que a mediação passe, direta ou indiretamente, pelos seguintes pontos: (1) os efeitos jurídicos do MoU, (2) a adequação técnica dos cabos condutores da BACAMASO, (3) a responsabilidade das partes na quebra das tratativas e pelos prejuízos dela oriundos e (4) os valores a serem indenizados.
27. Isto posto, o representante da CEVICA se pautará pela premissa de que, muito embora o MoU celebrado pelas partes não constitua um documento hábil a vinculá-las, a empresa se solidariza com a BACAMASO e acredita ser possível construir soluções que mitiguem seus prejuízos. Além disso, lhe incumbirá esclarecer que a ruptura da relação se deveu a múltiplos fatores, internos (mudanças na gestão, obrigação de garantir o interesse público, pressão dos acionistas) e externos (elevada corrosividade

do material, penalização da licitante caso o padrão de durabilidade do edital não seja cumprido) e não por dúvidas quanto à expertise da BACAMASO. Finalmente, adotará uma postura prospectiva e propositiva em relação ao conflito, buscando evitar que a mediação se torne uma inquirição por culpados ou um debate jurídico (cujo espaço adequado é a arbitragem já em curso) (KAHNEMAN, 2012, p. 523).

28. Já o advogado da CEVICA buscará atuar no auxílio jurídico não só do representante da CEVICA, mas de ambos os mediandos, se empenhando para o exame de exequibilidade e para a análise da viabilidade jurídica das opções construídas na sessão (ALMEIDA, 2014, pp. 253-260). Caberá ao advogado, além disso, apresentar o ponto de vista jurídico da CEVICA em relação ao conflito (em especial, sobre a não vinculatividade do MoU) e auxiliar na acareação das opções aos interesses da CEVICA.

#### 4.3. PONTOS DE AGENDA

TÓPICO	CONTEÚDO	OBJETIVO
Perdas com o conflito  Espaço para a propositura da opção 0.	O tópico se destinará à apresentação, por ambas as partes, das perdas econômicas com o conflito e à análise de quais dessas perdas podem direto e efetivamente ser atribuídas ao rompimento do MoU.	CEVICA demonstrará que também sofreu perdas com o rompimento, o qual, entretanto, era necessário. Além disso, irá propor a análise dos pedidos arbitrais à luz do próprio MoU (que a BACAMASO reputa vinculativo) buscando reduzir a indenização pretendida.
Formas de pagamento  Espaço para a propositura das opções 1, 2, 3, 4 e 5.	Fixo o valor eventualmente devido no tópico anterior, o presente tópico se destinará à construção de opções para a reparação que divirjam do pagamento em moeda pretendido na arbitragem.	CEVICA convencerá a BACAMASO de que o investimento do crédito em iniciativas conjuntas futuras ou seu pagamento diferido no tempo ou em serviço é mais benéfico para ambos, posto os ganhos em imagem e competitividade.
Perspectiva futura	O tópico se destinará ao detalhamento das opções de longo prazo eventualmente acordadas e a proposta da melhoria da comunicação entre as partes	Muito embora a CEVICA não tenha, no momento, interesse em adquirir os cabos da BACAMASO, acredita-se que a melhora da comunicação é essencial para evitar conflitos futuros, em especial se firmadas opções para o futuro.

#### 4.4. CONFIDENCIALIDADE E GESTÃO DAS INFORMAÇÕES

29. Com vistas a concretizar sua estratégia na mediação, a CEVICA gerenciará o fluxo de informações no decorrer do procedimento em atenção à seguinte classificação.
30. Informações estratégicas: (a) informações sobre o conflito anterior das partes, (b) conclusão do DB de que o alumínio 1350 não é o melhor material para a área litoral e

que requer uma frequência de manutenção maior e (c) cláusula de limitação de responsabilidade do MoU e cadeia de e-mails trocados a respeito da adoção de uma cláusula de remédio exclusivo.

31. Informações sensíveis: (a) questões atinentes à mudança de gestão da CEVICA, (b) percepção interna da empresa quanto à qualidade dos produtos da BACAMASO e (c) ausência de interesse da CEVICA na manutenção de relação comercial futura.
32. Informações confidenciais: (a) informações quanto ao Contrato de EPC, ampliado para incluir o fornecimento dos cabos após o rompimento com a BACAMASO.
33. Em suma, são estratégicas as informações que justificam o rompimento do MoU e a redução dos danos indenizáveis; sensíveis as informações que se não manejadas com cuidado podem culminar em atrito entre as partes ou descrédito da imagem e gestão da CEVICA; e confidenciais as informações que se referem a compromissos com terceiros, cuja revelação, sem sua concordância, não seria ética ou estratégica.

BIBLIOGRAFIA
--------------

ALMEIDA, Tania. *Caixa de ferramentas em mediação: aportes práticos e teóricos*. São Paulo: Dash, 2014.

AZEVEDO, André Gomma de. *Manual de Mediação Judicial*. 5ª ed., Brasília: Conselho Nacional de Justiça, 2015.

FISHER, Roger; URY, William; Patton, Bruce. *Como chegar ao Sim – Como negociar acordos sem fazer concessões*. 1ª ed., São Paulo: Sextante, 2018.

KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e Devagar: duas formas de pensar*. 1ª ed., Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

MNOOKIN, Robert H.; PEPPET, Scott R.; TULUMELLO, Andrew. *Beyond Winning: negotiating to create value in deals and disputes*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press, 2000.

**XV Competição Brasileira de  
Mediação Empresarial - CAMARB**

**Procedimento de Mediação n. M-02/24**



**Plano de Mediação**

**Requerida - Companhia Energética de  
Vila Rica – CEVICA**

**Equipe n. 308**

**Beagá, Estado de Vila Rica**

## Índice

<b>Termos e definições</b>	
<b>1 - Informações básicas:</b>	1
1.1 Partes	1
1.2 Análise do caso	1
1.3 Pontos Controvertidos	2
<b>2 - Posições e interesses:</b>	3
2.1 Posicionamento da CEVICA	3
2.2 Interesses da CEVICA com a mediação	3
<b>3 - Análise estratégica:</b>	3
3.1 Análise do risco financeiro	3
3.2 Análise do risco mercadológico	4
3.3 Análise Swot	4
3.4 MANA, PANA e ZOPA	4
<b>4 - Opções e Estratégia</b>	5
<b>5 - Procedimento de mediação:</b>	7
5.1 Declarações de abertura	7
5.2 Objetivos da Mediação	9
5.3 Agenda	9
5.4 Confidencialidade	9
<b>Anexo I- Bases de Cálculo</b>	10
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	

### Termos e definições

<b>Termo</b>	<b>Definição</b>
<b>CEVICA</b>	Companhia Energética de Vila Rica, ora Requerida.
<b>BACAMASO</b>	BACAMASO Engenharia, Cabos e Sistemas Ltda, ora Requerente.
<b>Partes</b>	BACAMASO e CEVICA quando mencionadas em conjunto.
<b>ANEEL</b>	Agência Nacional de Energia Elétrica - autarquia em regime especial vinculada ao Ministério de Minas e Energia, foi criada para regular o setor elétrico brasileiro, por meio da Lei nº 9.427/1996 e do Decreto nº 2.335/1997.
<b>Leilão</b>	Leilão de Transmissão 04/2023.
<b>Lotes</b>	Lotes nºs 003, 007 e 012.
<b>Contrato de EPC</b>	É um contrato em que o Epecista elabora os projetos de engenharia e executa a etapa de construção do empreendimento, se responsabilizando pelo fornecimento dos materiais e equipamentos.
<b>MoU ou Memorando</b>	O Memorando de Entendimentos, tradicionalmente conhecido como MoU (Memorandum of Understanding), é um instrumento preliminar de negociação firmado entre as partes que desejam formalizar um contrato definitivo, mas que, para tanto, dependem da verificação da viabilidade do negócio. Dessa forma, o MoU fornece a base sobre o qual se esculpirá o contrato preliminar e definitivo da futura operação negocial que surgirá.
<b>Carta de Intenções</b>	É um documento que reflete a evolução das negociações preliminares, sem gerar direitos ou obrigações, mas que demonstra um compromisso de boa-fé, e pode servir como base para a elaboração de um contrato preliminar ou definitivo.
<b>Dispute board ou CPRD ou Comitê</b>	É um método alternativo de solução de conflitos que consiste na formação de comitê de pessoas especialistas em uma matéria técnica para acompanhar um determinado projeto de longa duração.
<b>Contrato de Fornecimento ou Contrato</b>	É um contrato em que o fornecedor se compromete a fornecer continuamente produtos ou serviços à outra parte, o comprador, conforme condições específicas de prazo, quantidade, qualidade e preço.
<b>Contrato de Concessão</b>	É um contrato que é utilizado como forma legítima de transferir ao particular a prestação de serviços que, apesar de serem de competência da Administração Pública, por força legal, podem ser delegadas a uma pessoa jurídica de direito privado. No caso será celebrado entre a SPE (subsidiária da Cevica) e a ANEEL.
<b>Fiança Bancária</b>	A fiança bancária é um contrato por meio do qual o banco (fiador) garante o cumprimento da obrigação de seu cliente (afiançado), perante a um credor (beneficiário) em favor do qual a obrigação deve ser cumprida. A garantia se materializa por meio de uma Carta de Fiança, emitida pelo fiador e entregue ao beneficiário.
<b>MANA</b>	Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo.

<b>PANA</b>	Pior Alternativa à Negociação de um Acordo.
<b>ZOPA</b>	Zona de Possível Acordo.
<b>SPE</b>	Sociedade de Propósito Específico.
<b>RAP</b>	Receita Anual Permitida.
<b>TCE-VR</b>	Tribunal de Contas do Estado de Vila Rica.
<b>ONS</b>	Operador Nacional do Sistema Elétrico.
<b>Cálculo I</b>	Conforme a cláusula 6.5 do MoU, a responsabilidade das partes é limitada aos danos diretos e tem o limite financeiro de R\$20.000.000,00. Consideram-se como danos diretos os valores gastos pela BACAMASO com a multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio, bem como as despesas incorridas com a emissão e posterior cancelamento da garantia financeira.
<b>Cálculo II</b>	Em um contrato de fornecimento espera-se auferir, em média, um lucro de 15% <sup>1</sup> do valor global do contrato. No contrato em questão, o valor global de R\$190.728.394,57, assim, BACAMASO antecipava um lucro de aproximadamente R\$28.609.259,18, correspondente a 15% do valor total. Esse valor representa o montante solicitado a título de lucros cessantes.

<sup>1</sup><https://www.agendor.com.br/blog/margem-de-lucro/#:~:text=Estima%2Dse%20que%20uma%20boa,de%20produto%20ou%20servi%C3%A7o%20vendido.>

## **1 - Informações básicas:**

### **1.1 Partes**

1. A CEVICA (Requerida) é uma sociedade de economia mista, constituída pela Lei Estadual nº 00/2013 do estado de Vila Rica, e reconhecida como um dos principais players do setor, a CEVICA tem como objeto social a geração, transmissão, distribuição e comercialização de energia elétrica, oferecendo serviços de forma eficiente e sustentável aos cidadãos do estado. A BACAMASO (Requerente), por sua vez, é uma das principais empresas fornecedoras de cabos condutores de energia elétrica para a execução de obras no ramo de transmissão de energia.

### **1.2 Análise do caso**

2. No dia 2 de outubro de 2023, após a realização de uma consulta pública, a ANEEL aprovou o edital do Leilão de Transmissão 04/2023. O Leilão visava a concessão do serviço público de transmissão, que incluía a construção, montagem, operação, manutenção e instalação de linhas de transmissão em sete estados do Brasil.

3. Reconhecendo a importância do edital divulgado, a CEVICA decidiu participar do Leilão e apresentou lances para os Lotes nºs 003, 007 e 012. Estes Lotes compreendem linhas de transmissão de 500 kV com diferentes quilometragens. Para viabilizar sua participação, a CEVICA iniciou negociações com os principais fornecedores necessários para a execução das obras e instalações relacionadas aos Lotes de seu interesse. Entre os fornecedores estavam empresas de engenharia, além de fornecedores de torres e cabos condutores.

4. No dia 5 de outubro de 2023, a CEVICA procurou empresas para negociar o fornecimento dos cabos condutores necessários, neste caso, para o Lote de nº 007, dentre elas a BACAMASO. Assim, foram firmadas Cartas de Intenções com os potenciais fornecedores, incluindo a BACAMASO, para tratar das nuances da negociação e do fornecimento dos cabos condutores, dentre outros serviços relacionados, atendendo às especificações técnicas do Anexo 2 do edital, aos procedimentos de rede e aos regulamentos estabelecidos pela ANEEL e pelo Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS).

5. Com o avanço das negociações, a BACAMASO propôs consolidar os pontos de consenso em um MoU. Em 13 de dezembro de 2023, as partes assinaram o MoU, pouco antes da sessão pública do Leilão, marcada para 15/12/2023. O MoU formalizou os pontos acordados até então e estabeleceu diretrizes para as negociações subsequentes, visando a formação de um Pré-Contrato de fornecimento.

6. Em 15 de dezembro de 2023, a CEVICA arrematou o lote nº 007 do Leilão. Todavia, no dia útil seguinte, antes que pudesse comunicar tal vitória, a CEVICA foi surpreendida com um e-mail da BACAMASO, comunicando que havia realizado, precipitadamente, a compra de 30% do alumínio que seria utilizado na fabricação dos cabos condutores, objetivando se aproveitar da suposta cotação vantajosa e solicitou o pagamento do adiantamento, no montante de R\$ 28.609.259,18 devido à ordem de compra desses fios de alumínio.

7. Essa informação causou surpresa à CEVICA, pois em nenhum momento a empresa havia confirmado seu interesse em formalizar um contrato com a BACAMASO, tampouco

autorizado a compra de qualquer insumo. Buscando resolver a situação, a CEVICA conduziu reuniões internas e respondeu à BACAMASO esclarecendo que não havia sido assinado um contrato de fornecimento, nem concluídas as negociações pré-contratuais e informando que não efetuará o pagamento solicitado, uma vez que não havia autorizado a compra realizada.

8. A BACAMASO, então, notificou a CEVICA exigindo que o pagamento fosse realizado em até 5 dias úteis, sob pena de ser iniciada uma arbitragem para compelir o pagamento do montante. Em sede de contranotificação, a CEVICA informou que as partes jamais teriam firmado contrato, mas apenas aventaram a eventual celebração de um negócio jurídico, e, ante ao comportamento da BACAMASO, a CEVICA não mais possuía interesse em prosseguir com as tratativas. Na sequência, a BACAMASO, decidiu iniciar procedimento de mediação, que foi encerrado por decisão das Partes. Diante disso, a BACAMASO apresentou solicitação de arbitragem em face da CEVICA, para cobrar os prejuízos que alega ter sofrido, no valor total de R\$58.609.259,18. Seguindo os trâmites do procedimento arbitral, a CEVICA foi notificada pela Secretaria da CAMARB e apresentou sua resposta nos termos da contranotificação já realizada. Na ocasião, não foi feito qualquer pedido reconvenicional.

9. Em 16 de maio de 2024, as partes se reuniram para assinatura do Termo de Arbitragem. No decorrer da discussão a respeito da regra sobre a produção de prova emprestada, a BACAMASO trouxe sua pretensão de utilizar decisão proferida por um Dispute Board constituído em outro contrato celebrado e já executado pelas partes. Os advogados da CEVICA discordaram da utilização da decisão como prova emprestada. Nesse contexto, defenderam a necessidade de produção de prova pericial, com base nas disposições do Decreto-Lei nº 009/2018.

10. Diante da controvérsia, o Tribunal Arbitral registrou as divergências e decidiu que se manifestará oportunamente. Além disso, sugeriu que as partes instaurassem novamente uma mediação em paralelo à arbitragem. Os Diretores Jurídicos de ambas as empresas viram com bons olhos a recomendação e se comprometeram a participar das sessões. A CEVICA, em especial, destacou a importância da mediação como uma oportunidade para resolver as divergências de forma mais eficiente e menos onerosa, considerando o grande projeto em desenvolvimento e sua posição de destaque no mercado.

### **1.3 Pontos Controvertidos**

11. Notam-se os seguintes pontos controvertidos entre as partes: i) a inexistência de relação contratual entre as partes, que apenas formalizaram a negociação através de um MoU; ii) o encerramento das tratativas pela inadequação dos cabos condutores; iii) a não responsabilização da CEVICA pelos danos alegados pela BACAMASO no pleito arbitral<sup>2</sup>; iv) necessidade de realização de perícia na arbitragem e a não admissão da decisão do CPRD.

---

<sup>2</sup> Requeru a condenação da CEVICA ao pagamento das perdas e danos incorridas com a quebra supostamente injustificada das tratativas, que incluem: i) a multa prevista na Cláusula 4.1. do MoU; ii) a multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio de dezembro de 2023; iii) as despesas incorridas com a emissão e posterior cancelamento da garantia financeira; iv) bem como, o lucro que esperava auferir com o contrato de fornecimento.

## 2 - Posições e interesses:

### 2.1 Posicionamento da CEVICA

12. A CEVICA se posiciona da seguinte maneira: i) a cláusula 1.1 do Memorando, obrigava as partes apenas a estabelecerem os termos e condições para um possível pré-contrato; ii) os cabos não eram adequados ao empreendimento, em decorrência localização do lote 007 (região litorânea); iii) o fim das tratativas se deu por justificativa técnica, corroborada pela orientação nº 63 do TCE-VR; iv) não é devido o pagamento dos pedidos formulados pela BACAMASO em sede de arbitragem; v) o deslinde da causa depende da produção de prova pericial no Juízo Arbitral, cujo as despesas devem ser adiantadas pela BACAMASO; vi) a BACAMASO tem que pagar todas as custas decorrentes do procedimento arbitral.

### 2.2 Interesses da CEVICA com a mediação

13. Os interesses da CEVICA são: i) a não utilização da decisão do CPRD como prova emprestada, nos moldes do item 14.3 do Regulamento de Dispute Board da CAMARB<sup>3</sup>; ii) a produção de prova pericial para comprovação de qualquer discussão técnica a ser custeada integralmente pela BACAMASO, com base nas disposições do Decreto-Lei nº 009/2018<sup>4</sup> e na cláusula 7.3.2<sup>5</sup> do MoU; iii) isentar-se do pagamento dos valores pleiteados pela BACAMASO, especialmente ao requerido na Arbitragem, tendo em vista a inexistência de vínculo contratual entre as partes<sup>6</sup>, considerando a constatação de justificativa técnica plausível para o encerramento das tratativas negociais entre ambas as empresas, e nos termos de limitação de responsabilidade acordados no Anexo A do MoU.

## 3 - Análise estratégica:

### 3.1 Análise do risco financeiro

14. O conflito entre as empresas possui os seguintes riscos<sup>7</sup>:

Termo	Valor
Multa da Cláusula 4.1.do MoU	R\$10.000.000,00
Multa e demais despesas com a rescisão da compra do alumínio + Despesas com emissão e cancelamento da fiança bancária	R\$20.000.000,00 - Cláusula 6.5 do MoU e Cálculo I
Lucro esperado pela BACAMASO com o contrato de fornecimento	R\$28.609.259,18 - Cálculo II
<b>Total</b>	<b>R\$58.609.259,18</b>

<sup>3</sup> 14.3 do Regulamento de DB da CAMARB. A Decisão ou Recomendação deverá ser limitada unicamente à solução da Controvérsia submetida pelas Partes ao DB. Qualquer decisão ou recomendação estranha à Controvérsia que foi apresentada é nula, não produzindo qualquer efeito.

<sup>4</sup> Art. 4º do Decreto-Lei nº 009/2018. Além dos requisitos previstos na Lei Federal nº 9.307, de 23 de setembro de 1996, na convenção de arbitragem constará obrigatoriamente: (...) IV - o adiantamento de todas as despesas com a arbitragem pelo contratado; (...).

<sup>5</sup> 7.3.2 do MoU. O adiantamento das despesas necessárias à arbitragem, inclusive taxas administrativas, deverão ser realizadas pelo contratado.

<sup>6</sup> O objeto do MoU foi assim definido pelas partes: "1.1. O presente Memorando de Entendimentos tem como objeto o estabelecimento dos termos e das condições para a **celebração do Pré-Contrato**, conforme as condições mínimas constantes do Anexo A, entre a SPE, como contratante, e a Contratada, como fornecedora, caso a SPE assine o Contrato de Concessão com a ANEEL." Nesse sentido, a CEVICA entende que o objeto foi plenamente satisfeito, tendo em vista que as empresas iniciaram as tratativas para a celebração do Pré-Contrato, que só não foi firmado em razão da inadequação técnica dos cabos escolhidos para o empreendimento.

<sup>7</sup> Cálculos detalhados apresentados no Anexo I.

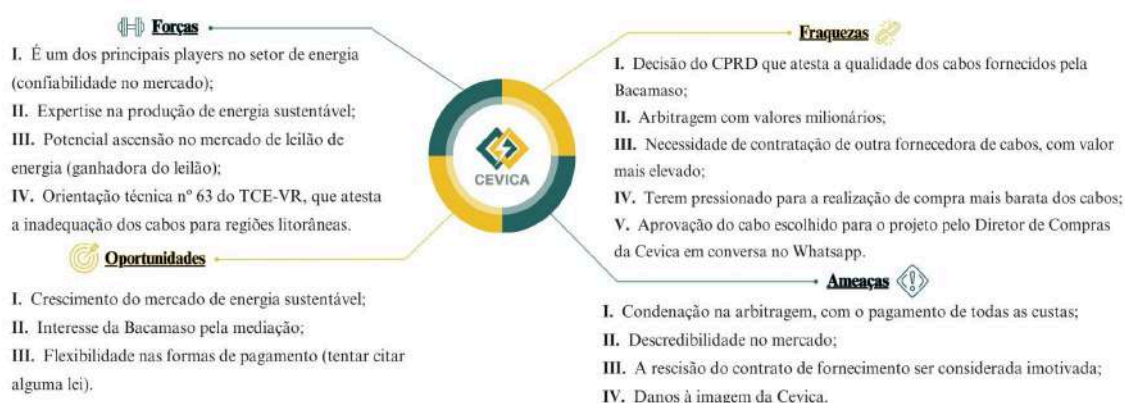
15. Não obstante o valor de R\$58.609.259,18 requerido na arbitragem, a cláusula 6.5 do MoU limita a responsabilidade das Partes por danos diretos até o valor de R\$20.000.000,00. Além disso, no anexo A do Memorando<sup>8</sup> foi estabelecido como condição comercial mínima os limites de responsabilidade, através dos quais as partes acordaram não responder por lucros cessantes, perdas de contrato e danos consequenciais. Nesse sentido, a CEVICA entende, a princípio, não serem devidos os valores referentes aos lucros esperados com o contrato de fornecimento. Além disso, entende que não houve descumprimento dos termos do MoU, pelo que não é devido o pagamento da multa prevista na Cláusula 4.1 do Memorando.

### 3.2 Análise do risco mercadológico

16. O conflito pode apresentar riscos mercadológicos para a CEVICA, como: i) a associação da imagem da CEVICA com uma empresa que “*não honra seus compromissos*”, o que prejudica a sua relação com potenciais novos fornecedores e sua posição como um dos principais players do mercado de energia; ii) os custos com o procedimento arbitral e a mediação estão afetando o fluxo de caixa da empresa, tendo em vista que a CEVICA gastou R\$37.545.678,43 a mais do que o inicialmente previsto na contratação do atual fornecedor dos cabos.

### 3.3 Análise Swot

17. Com o objetivo de tomar decisões informadas na mediação, a BACAMASO realizou a análise SWOT<sup>9</sup>, mapeando os principais seus cenários favoráveis e desfavoráveis perante o conflito:



### 3.4 MANA, PANA e ZOPA

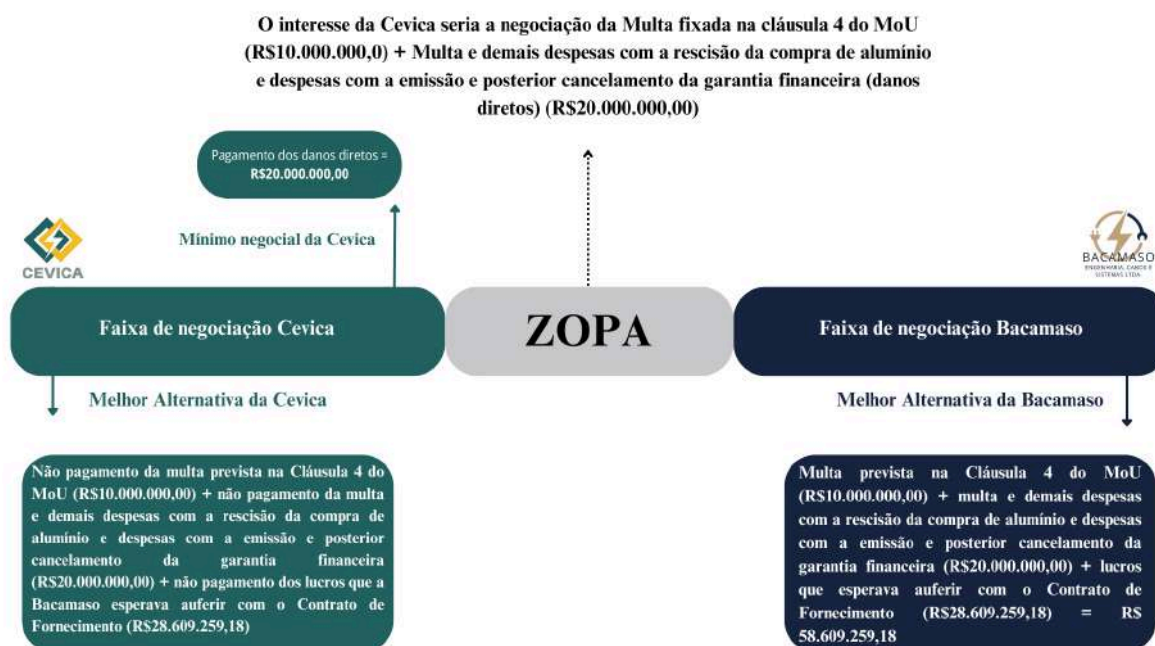
18. A MANA da CEVICA consiste: *i*) no indeferimento da decisão do CPRD como prova emprestada em prol da realização de prova pericial em sede arbitral, com o adiantamento das custas integralmente pela BACAMASO; *ii*) no reconhecimento da inadequação dos cabos fornecidos pela BACAMASO para atender às linhas de transmissão na região litorânea, como já apontado em orientação do Tribunal de Contas do Estado de Vila Rica (“TCE-VR”), o que justifica a quebra das tratativas; *iii*) na total improcedência dos pleitos arbitrais feitos pela BACAMASO, com o consequente pagamento de todas as despesas e custas pela Requerente.

<sup>8</sup> O limite de responsabilidade total será acordado pelas Partes e não poderá superar o Preço. As Partes não responderão lucros cessantes, perdas de receita, perdas de faturamento e perdas de contrato, perda de capital, perda de oportunidade comercial, danos consequenciais e danos à imagem, salvo em caso de dolo ou fraude. O Pré-Contrato estabelecerá as hipóteses em que os limites de responsabilidade não serão aplicáveis.

<sup>9</sup> A análise SWOT consiste no mapeamento das forças (strengths), fraquezas (weaknesses), oportunidades (opportunities) e ameaças (threats).

19. A **PANA**, por sua vez, consiste: *i)* na utilização da decisão do CPRD como prova emprestada no Procedimento Arbitral; *ii)* na atribuição da natureza jurídica de pré-contrato ao MoU e na assunção da adequação da solução técnica oferecida pela BACAMASO, o que culminaria na quebra injustificada do negócio jurídico; *iii)* na total procedência dos pedidos feitos pela BACAMASO na arbitragem, com a consequente condenação da CEVICA ao pagamento do montante de R\$58.609.259,18 e ao pagamento de todas as despesas e custas do Procedimento.

20. Por fim, a **ZOPA** - zona razoável entre a MANA de cada uma das partes - consiste<sup>10</sup>:



#### 4 - Opções e Estratégia

21. A satisfação dos interesses da CEVICA está intimamente ligada à resolução rápida e eficaz da controvérsia. Isso se deve ao fato de que a empresa está atualmente com um grande projeto em desenvolvimento e pretende garantir que todas as suas operações ocorram conforme o planejado, sem interrupções. A resolução ágil da controvérsia permitirá à CEVICA manter o cronograma do projeto, concentrando seus esforços no sucesso das suas iniciativas. Portanto, a CEVICA elaborou uma opção mutuamente satisfatória e viável para a solução do conflito.

22. A opção consiste no pagamento pela CEVICA dos valores que forem acordados durante a negociação. Esse pagamento será dividido em: *i)* uma entrada do montante acordado; e *ii)* no parcelamento do restante do valor, de modo que o fluxo de caixa da empresa não seja prejudicado. Para firmar o acordo, a CEVICA propõe a celebração de um Termo de Confissão de Dívidas, resguardando legalmente a BACAMASO. Além disso, como garantia do pagamento a ser feito, a CEVICA sugere a **alienação fiduciária de participação**

<sup>10</sup> A ZOPA da CEVICA consiste na negociação dos valores pleiteados a título de danos diretos, limitados à R\$20.000.000,00 e da multa de R\$10.000.000,00, estabelecida pela Cláusula 4.1 do MoU. Apesar de entender que não houve o descumprimento das obrigações do MoU por sua parte, a CEVICA, prezando pela resolução rápida e eficaz da controvérsia negociará tais valores. Quanto aos lucros cessantes, a CEVICA entende, a princípio, não serem devidos os valores referentes aos lucros esperados com o contrato de fornecimento, considerando a limitação estabelecida no Anexo A do Memorando.

**no capital social da SPE** - constituída para o projeto de linha de transmissão do Lote nº 007 -, até o limite da dívida. As unidades do capital social a serem cedidas não darão direito de voto para a Requerente, nem lhe conferirão o direito à participação nos lucros da empresa.

23. Em caso de inadimplemento, a BACAMASO poderá vender suas unidades do capital social para satisfazer o seu crédito, sem que seja necessário notificar previamente a SPE ou a CEVICA, e independentemente de hasta pública ou de avaliação. É importante salientar que a SPE, enquanto sociedade constituída para celebração do Contrato de Concessão referente ao Lote com a ANEEL (“Contrato de Concessão”), não possui natureza de sociedade de economia mista e não está sujeita às mesmas delimitações legais.

24. Por fim, conforme estabelecido pelo artigo 406 do Código Civil<sup>11</sup>, sobre as parcelas deverá incidir o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) a título de correção monetária. Já em relação à taxa legal (juros), deve haver a incidência da taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Selic), deduzido o IPCA.

Ações necessárias	Benefícios para a BACAMASO	Benefícios para a CEVICA
I- Alinhamento quanto aos valores a serem pagos à Requerente; a forma de pagamento; e a formalização, como garantia de pagamento, de alienação fiduciária da participação no capital social da SPE, até o limite da dívida. II- Celebração de um Termo de Confissão de Dívidas observando todos os tópicos discutidos preliminarmente entre as Partes. III - Formalização da alienação fiduciária por escritura pública, com o devido registro e formalização no contrato social.	A BACAMASO receberá uma porcentagem do valor à vista, como uma entrada do pagamento para que possa restabelecer o seu fluxo de caixa. Além disso, BACAMASO receberá um percentual de juros e correção monetária sobre os valores que serão parcelados. Por fim, a BACAMASO terá uma garantia confiável de recebimento, pois caso a CEVICA não cumpra o pagamento dos valores acordados, uma parte do capital social da SPE será cedido à BACAMASO. Assim, caso haja inadimplemento, a BACAMASO poderá vender suas unidades de participação no capital social para saldar o crédito.	A CEVICA poderá resolver o conflito de forma rápida e eficiente, permitindo que se concentre no desenvolvimento do seu novo projeto já em andamento. Além disso, a empresa não precisará retirar o valor total de seu caixa, já que o parcelamento oferece um prazo maior para o pagamento. Somado a isso, a garantia fornecida pela CEVICA não trará custos adicionais. Por fim, as unidades do capital social alienadas à BACAMASO não darão à Requerente direito a qualquer lucro recebido pela SPE, tampouco lhe conferirão poder de voto, sendo mantida a segurança administrativa e de gestão da SPE.

25. Subsidiariamente, caso não se chegue a um acordo quanto aos valores devidos, e para que seja otimizado o procedimento arbitral, a CEVICA entende ser necessário que as partes entrem em um consenso quanto à necessidade de produção de prova pericial. Tendo em vista que a decisão produzida pelo CPRD não pode ser utilizada como prova emprestada, nos termos do Regulamento da CAMARB<sup>12</sup>, faz-se necessária a produção de prova pericial em sede arbitral. Nesse sentido, e atendendo ao interesse da BACAMASO em não arcar com o

<sup>11</sup> Art. 406. Quando não forem convencionados, ou quando o forem sem taxa estipulada, ou quando provierem de determinação da lei, os juros serão fixados de acordo com a taxa legal. § 1º A taxa legal corresponderá à taxa referencial do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Selic), deduzido o índice de atualização monetária de que trata o parágrafo único do art. 389 deste Código. (Incluído pela Lei nº 14.905, de 2024); § 2º A metodologia de cálculo da taxa legal e sua forma de aplicação serão definidas pelo Conselho Monetário Nacional e divulgadas pelo Banco Central do Brasil.

<sup>12</sup> O tópico 14.3 do Regulamento de DB da CAMARB determina que “a Decisão ou Recomendação deverá ser limitada unicamente à solução da Controvérsia submetida pelas Partes ao DB, de modo que qualquer Decisão ou Recomendação estranha à Controvérsia que foi apresentada é nula, não produzindo qualquer efeito”

adiantamento dos custos inerentes à produção da prova, a segunda opção consiste na divisão do adiantamento dos honorários do perito entre as partes.

26. Além disso, visando otimizar a produção da prova, a opção inclui a formulação por cada uma das empresas de uma lista tríplice de profissionais qualificados para realizarem a perícia, dentre os quais será escolhido aquele que aparecer nas duas listas em posição mais alta. Dessa forma, ambas as partes estarão satisfeitas com o perito escolhido e deverão abrir mão da faculdade de apresentarem assistentes técnicos, diminuindo o tempo de produção da prova e os respectivos gastos com a contratação individual de profissionais para acompanhar a perícia.

27. Paralelamente, a CEVICA entende ser benéfico que as empresas elaborem os quesitos a serem respondidos pelo perito de forma conjunta, também a fim de agilizar a perícia e, por conseguinte, o deslinde da causa.

## **5 - Procedimento de mediação:**

### **5.1 Declarações de abertura**

28. Diante dos pontos controvertidos a presente mediação será pautada nos seguintes itens: i) o encerramento das tratativas entre as partes e a responsabilidade das empresas; ii) apuração dos valores a serem pagos; iii) a utilização da decisão do CPRD como prova pericial emprestada; iv) a produção de prova técnica pericial na arbitragem e o pagamento dos custos.

29. À vista disso, o negociador terá como premissas que: i) o MoU não possui natureza jurídica de pré-contrato, mas apenas é um instrumento que possibilita a sistematização dos pontos de negociação<sup>13 14</sup>; ii) A CEVICA não teria responsabilidade pelos pagamentos solicitados, pois a BACAMASO se pautou em mera expectativa, não havendo o dever de indenizar; iii) houve justificativa técnica para o encerramento das negociações, baseada na orientação técnica do Tribunal de Contas do Estado de Vila Rica<sup>15</sup>; iv) não é cabível a utilização da decisão do CPRD como prova pericial emprestada, nos termos do item 14.3<sup>16</sup> do regulamento da CAMARB; v) é necessária a produção de prova técnica pericial na arbitragem para comprovação da discussão sobre qualidade técnica dos cabos, devendo os custos serem pagos pela BACAMASO, conforme as disposições do Decreto-Lei nº 009/2018<sup>17</sup>.

30. De forma complementar, o advogado auxiliará o negociador a tomar decisões informadas e juridicamente possíveis, verificando a viabilidade das opções a serem construídas. Nesse sentido, foi encaminhado pelo advogado parecer jurídico acerca da controvérsia:

Controvérsia	Parecer Jurídico
a	

<sup>13</sup> BORBA, José Edwaldo Tavares. Direito Societário Rio de Janeiro: Renovar, 8 ed., p. 486, 2003.

<sup>14</sup> ANTUNES, José A. Engrácia. Direito dos contratos comerciais. Coimbra: Almedina, 2009, p. 99.

<sup>15</sup> Esclarecimento 07 - página 98/99

<sup>16</sup> A Decisão ou Recomendação deverá ser limitada unicamente à solução da Controvérsia submetida pelas Partes ao DB. Qualquer Decisão ou Recomendação estranha à Controvérsia que foi apresentada é nula, não produzindo qualquer efeito

<sup>17</sup> Anexo 10

<p><b>O encerramento das tratativas entre as partes e a responsabilidade das empresas</b></p>	<p>A partir de uma análise da controvérsia, pode-se perceber que, não houve a configuração donexo causal que atribua responsabilidade à Cevica e, por conseguinte, o dever de indenizar (art. 402 do Código Civil)<sup>18</sup>. Precipua mente, há que se destacar que não existiu entre as partes vínculo contratual. O MoU foi firmado pelas partes apenas para comprometer as empresas a negociar os termos de um pré-contrato, o que foi feito por ambas. Nesse sentido, o memorando não vincula as partes a firmarem um contrato de fornecimento, mas tão somente obriga a fixar as diretrizes do futuro acordo comercial. Houve justificativa técnica plausível para o encerramento das tratativas, qual seja, a inadequação do alumínio adquirido pela Bacamaso, conforme atestam as orientações do próprio Tribunal de Contas do Estado de Vila e a decisão do CPRD, cujo Comitê foi certo ao afirmar que apenas indeferiu o pedido da Cevica por uma limitação contratual. Logo, ao optar pelo encerramento das tratativas - frisa-se, em etapa contratual preliminar - a Cevica apenas agiu considerando o requisito mais importante da existência do negócio jurídico: a manifestação da vontade.</p>
<p><b>Apuração dos valores a serem pagos</b></p>	<p>Os valores exigidos pela Bacamaso na arbitragem não podem ser considerados como responsabilidade da Cevica, pois: i) não houve descumprimento das obrigações, por parte da Cevica, capaz de gerar a incidência da multa prevista na Cláusula 4.1<sup>19</sup> do MoU; ii) como estabelecido no Anexo A do MoU, as partes não responderão por lucros cessantes<sup>20</sup>, não sendo cabível o pedido realizado pela Bacamaso; iii) os danos alegados pela Bacamaso, referentes à compra de alumínio e ao cancelamento da fiança bancária, não podem ser atribuídos à Cevica, uma vez que não houve autorização para a compra nem a assinatura de um contrato que justificasse tais compromissos. Todavia, caso venha a ser comprovada determinada responsabilidade por parte da Cevica, esta estará limitada aos pagamentos dos danos diretos no limite de R\$ 20.000.000,00, conforme estabelecido na cláusula 6.5<sup>21</sup> e no Anexo A do MoU<sup>22</sup>.</p>
<p><b>A utilização da decisão do CPRD como prova pericial emprestada</b></p>	<p>Baseado no item 14.3 do Regulamento de Dispute Board da CAMARB, a recomendação proferida por um Comitê deve se limitar à solução da controvérsia a ele submetida. Dessa forma, a Decisão de outro Comitê não pode ser aplicada neste caso, uma vez que a controvérsia não foi apresentada a um Comitê designado especificamente para essa finalidade. Portanto, a utilização dessa prova não deve ser permitida. Além disso, a decisão do CPDB em questão apenas indeferiu o pedido da Cevica por uma limitação contratual estipulada pelas partes à época e, não, pela qualidade dos cabos condutores de alumínio.<sup>23</sup></p>
<p><b>A produção de prova técnica</b></p>	<p>A prova pericial pretende demonstrar a certeza aproximada dos fatos<sup>24</sup>, possibilitando que o árbitro ou juiz tome uma decisão correta, justa e imparcial. A discussão técnica do caso somente será sanada após a produção de prova pericial que sirva de base para comprovação da adequação ou inadequação dos cabos ao ambiente. Cabe ressaltar que o custo deve ser arcado</p>

<sup>18</sup> Art. 402. Salvo as exceções expressamente previstas em lei, as perdas e danos devidas ao credor abrangem, além do que ele efetivamente perdeu, o que razoavelmente deixou de lucrar.

<sup>19</sup> 4.1. As Partes ficarão sujeitas ao pagamento de uma multa pecuniária em favor da outra Parte no valor equivalente R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais) em caso de descumprimento das obrigações previstas neste Memorando de Entendimentos, a qual será exigível imediatamente pela Parte adimplente.

<sup>20</sup> O limite de responsabilidade total será acordado pelas Partes e não poderá superar o Preço. **As Partes não responderão lucros cessantes**, perdas de receita, perdas de faturamento e perdas de contrato, perda de capital, perda de oportunidade comercial, danos consequenciais e danos à imagem, salvo em caso de dolo ou fraude. O Pré-Contrato estabelecerá as hipóteses em que os limites de responsabilidade não serão aplicáveis.

<sup>21</sup> 6.5. Responsabilidade. A responsabilidade das Partes estará limitada aos danos diretos e em nenhuma hipótese poderá ultrapassar o valor de R\$20.000.000,00 (vinte milhões de reais).

<sup>22</sup> O limite de responsabilidade total será acordado pelas Partes e não poderá superar o Preço. **As Partes não responderão lucros cessantes, perdas de receita, perdas de faturamento e perdas de contrato, perda de capital, perda de oportunidade comercial, danos consequenciais e danos à imagem, salvo em caso de dolo ou fraude.** O Pré-Contrato estabelecerá as hipóteses em que os limites de responsabilidade não serão aplicáveis.

<sup>23</sup> “Embora existam cabos no mercado com especificações superiores que podem ser mais adequados para o ambiente litorâneo, esses não foram especificados no Contrato de EPC.” (...) “Destaca-se que, embora este Comitê entenda que os Cabos da BACAMASO atendem às especificações contratuais e sejam adequados para o uso previsto no Contrato de EPC, é importante notar que, conforme anteriormente mencionado, em um ambiente litorâneo, podem surgir desafios adicionais de manutenção e durabilidade. Ainda que isso implique em custos adicionais em longo prazo para a CEVICA, o CPRD deve analisar as obrigações da BACAMASO sob a ótica das disposições do Contrato de EPC, não sendo possível fazer conjecturas sobre eventual intenção das Partes que não foi formalizada.”

<sup>24</sup> MONTENEGRO FILHO, Misael. Curso de direito processual civil. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009. p. 410.

<b>pericial na arbitragem e o pagamento dos custos.</b>	integralmente pela BACAMASO, conforme previsto na cláusula escalonada nº 7.3.2 do MoU e no artigo 4º do Decreto Lei nº 009/2018, que constitui a Cevica. Portanto, não há dúvida de que as custas relacionadas à produção de prova técnica pericial na arbitragem devem ser suportadas pela Bacamaso.
---	---

### 5.2 Objetivos da Mediação

31. Na mediação, a CEVICA procurará estabelecer um diálogo construtivo com a BACAMASO. Buscará colaborar na resolução de questões cruciais para a arbitragem, como a necessidade de uma perícia técnica, e deseja encontrar uma solução que seja vantajosa para ambas as partes. A empresa visa resolver o conflito com a BACAMASO de forma eficaz para que possa concentrar seus esforços na conclusão da obra do Lote nº 007 o mais rapidamente possível.

### 5.3 Agenda

32. Com a finalidade de organizar a sessão, visando resultados positivos, a CEVICA propõe a seguinte agenda:

Pontos da Agenda	Tema
<b>Esclarecimentos acerca do fim das tratativas</b>	Este tópico visa dar início às discussões quanto às condições que levaram ao encerramento das negociações entre as partes, bem como entender os impactos gerados e a situação atual em que cada empresa se encontra.
<b>Definição de valores despendidos pela Bacamaso</b>	Este tópico é de extrema importância para haja uma compreensão dos valores pleiteados pela Bacamaso e para o entendimento por parte da Cevica se esses valores serão eventualmente pagos. Este tópico será dividido em: 1.1) responsabilidade das partes por danos diretos, inserida na cláusula 6.5 do Memorando; 1.2) multa da Cláusula 4.1 do MoU; 1.3) lucro que a Bacamaso esperava auferir com o Contrato. Na oportunidade, serão construídas opções para viabilizar o pagamento.
<b>Realização de perícia técnica/ utilização da decisão do CPRD como prova emprestada</b>	Este tópico possui caráter subsidiário em relação ao resultado do tópico anterior - se houver acordo quanto aos valores a serem pagos, a disputa arbitral perderá seu objeto não sendo necessária a discussão deste tópico. Por outro lado, caso o tópico anterior não seja resolutivo, este tópico possui grande importância para o cenário arbitral, sendo que para a Cevica é imprescindível a produção de uma nova prova pericial, com respaldo no previsto no regulamento da CAMARB sobre Dispute Board.

### 5.4 Confidencialidade

33. A CEVICA deseja manter em confidencialidade o desalinhamento interno consistente na falha de comunicação entre os diversos projetos da Companhia na fase negocial, que culminou no rompimento das tratativas com a BACAMASO. Além disso, não é de seu interesse que a BACAMASO tenha conhecimento que as condições de preço e prazo por ela alcançadas foram um diferencial importante na apresentação de lance competitivo no Leilão 04/2023 da ANEEL. Lado outro, é relevante que a CEVICA tenha conhecimento acerca dos trâmites realizados pela BACAMASO para obtenção da fiança bancária, bem como dos termos contratuais da aquisição do alumínio para fins de limitação da sua responsabilidade. Por fim, também é desejável que seja discutida a situação financeira da BACAMASO.

### Anexo I- Bases de Cálculo

Para fins de análise financeira do conflito, toma-se por base os seguintes cálculos:

- I- O valor total do contrato é de R\$190.728.394,57;
- II- A multa fixada pela Cláusula 4.1. do MoU é de R\$10.000.000,00;
- III- A cláusula 6.5 do Memorando limita a responsabilidade das partes aos danos diretos de, no máximo, R\$20.000.000,00;
- IV- Conforme acordado no Anexo A do MoU, a CEVICA deveria apresentar adiantamento equivalente à 15% do preço global, no valor de R\$28.609.259,18;
- V- Ainda nos termos do Anexo A do Memorando, a BACAMASO teria que apresentar fiança bancária equivalente ao valor do adiantamento (R\$28.609.259,18).
- VI- Após a rescisão do Contrato, a BACAMASO teve custos com a multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio e com as despesas incorridas com a emissão e cancelamento da garantia financeira.
- VII- O dano direto é o que resulta do fato como sua consequência imediata<sup>25</sup>. São considerados como danos diretos os valores gastos pela BACAMASO com a multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio, bem como as despesas incorridas com a emissão e cancelamento da garantia financeira, totalizando R\$20.000.000,00;
- VIII- Em contratos de fornecimento estima-se um lucro de 15%<sup>26</sup> do valor total do contrato. 15% de R\$190.728.394,57 = R\$28.609.259,18. Assim, o lucro esperado pela BACAMASO com o contrato de fornecimento seria de R\$28.609.259,18.

### **Referidos valores são confirmados pelos pedidos da BACAMASO na arbitragem:**

- I- No procedimento de arbitragem (Anexo 8) a estimativa da BACAMASO envolve: a) a multa prevista na Cláusula 4.1 do MoU (Anexo 4); b) a multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio; c) as despesas incorridas com a emissão e cancelamento da garantia financeira; d) o lucro que esperava auferir com o Contrato de Fornecimento; II- O valor total dos pedidos é de R\$58.609.259,18; III- O valor individual do pedido, de acordo com o cálculo apresentado acima é de: a) Multa pela quebra do MoU (R\$10.000.000,00); b) multa e demais despesas incorridas com a rescisão da compra de alumínio, bem como as despesas com a emissão e cancelamento da garantia financeira (R\$20.000.000,00); c) o lucro que esperava auferir (R\$28.609.259,18);

<sup>25</sup> DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito civil brasileiro. São Paulo: Saraiva: 1990. p.58.

<sup>26</sup><https://www.agendor.com.br/blog/margem-de-lucro/#~:text=Estima%2Dse%20que%20uma%20boa,de%20produto%20ou%20servi%C3%A7o%20vendido;https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/maintaining-a-high-speed-connection-a-new-playbook-for-cable-growth;https://www.servicetitan.com/blog/electrical-contractor-profit-margins>

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTUNES, José A. Engrácia. **Direito dos contratos comerciais**. Coimbra: Almedina, 2009, p. 99.

BANDYOPADHYAY, S., JUBAS, J., VAIDYA, M., & YEBOAH-AMANKWAH, S. **How the cable industry can continue its growth**. McKinsey & Company, 27 mar. 2020.

Disponível em:

<https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/maintaining-a-high-speed-connection-a-new-playbook-for-cable-growth>. Acesso em: 09 de ago. de 2024.

BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito Societário** Rio de Janeiro: Renovar, 8 ed., p. 486, 2003.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406compilada.htm?ref=blog.suitebras.com](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm?ref=blog.suitebras.com) Acesso em 05 de ago. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm). Acesso em 01 de ago. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 14.905, de 28 de junho de 2024**. Altera a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para dispor sobre atualização monetária e juros. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2023-2026/2024/lei/114905.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%2014.905%2C%20DE%2028%20DE%20JUNHO%20DE%202024&text=Altera%20a%20Lei%20n%C2%BA%2010.406,sobre%20atualiza%C3%A7%C3%A3o%20monet%C3%A1ria%20e%20juros](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2024/lei/114905.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%2014.905%2C%20DE%2028%20DE%20JUNHO%20DE%202024&text=Altera%20a%20Lei%20n%C2%BA%2010.406,sobre%20atualiza%C3%A7%C3%A3o%20monet%C3%A1ria%20e%20juros). Acesso em 15 de ago. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995**. Dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos previsto no art. 175 da Constituição Federal, e dá outras providências. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/18987compilada.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18987compilada.htm). Acesso em 20 de jul. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 9.074, de 7 de julho de 1995**. Estabelece normas para outorga e prorrogações das concessões e permissões de serviços públicos e dá outras providências. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19074cons.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%209.074%2C%20DE%207%20DE%20JULHO%20DE%201995.&text=Estabelece%20normas%20para%20outorga%20e,p%C3%BAblicos%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%Aancias](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19074cons.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%209.074%2C%20DE%207%20DE%20JULHO%20DE%201995.&text=Estabelece%20normas%20para%20outorga%20e,p%C3%BAblicos%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%Aancias). Acesso em 28 de jul. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016.** Dispõe sobre o estatuto jurídico da empresa pública, da sociedade de economia mista e de suas subsidiárias, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2016/lei/113303.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113303.htm). Acesso em 05 de ago. de 2024.

BRASIL. **Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021.** Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2019-2022/2021/lei/114133.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/114133.htm). Acesso em 20 de jul. de 2024.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito civil brasileiro.** São Paulo: Saraiva: 1990. p.58.

FORGIONI, Paula A. **Contratos Empresariais: teoria geral e aplicação.** 5. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.

GOMES, Gustavo. **Margem de lucro? Veja como calcular da forma correta!** Agendor Blog. Disponível em: <https://www.agendor.com.br/blog/margem-de-lucro/#:~:text=Estima%2Dse%20que%20uma%20boa,de%20produto%20ou%20servi%C3%A7o%20vendido>. Acesso em 05 de ago. de 2024.

MONTENEGRO FILHO, Misael. **Curso de direito processual civil.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009. p. 410.

OLIVEIRA, Brenda. BRITO, Fernanda. **Participações societárias e prestação de garantia: alienação fiduciária ou penhor?.** Conjur, 2023. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2023-ago-02/britoe-oliveira-participacoes-societarias-prestacao-garantia/#:~:text=Assim%2C%20as%20quotas%20ou%20a%C3%A7%C3%B5es,%20das%20e%20formaliz%C3%A1%20das>. Acesso em 14 de ago. de 2024

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de direito civil.** 11. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004. v. 3.

SERVICE TITAN. **Electrical Contractor Profit Margins & How to Improve Them.** [S. l.], 12 set. 2023. Disponível em: <https://www.servicetitan.com/blog/electrical-contractor-profit-margins>. Acesso em: 09 de ago. de 2024.

STJ Notícias. **A prova emprestada e a garantia do princípio do contraditório segundo o STJ.** Disponível em: <https://www.stj.jus.br/sites/portalp/Paginas/Comunicacao/Noticias/A-prova-emprestada-e-a-garantia-do-principio-do-contraditorio-segundo-o-STJ.aspx>. Acesso em 06 de ago. de 2024.

STJ Notícias. **Oportunidades perdidas, reparações possíveis: a teoria da perda de uma chance no STJ.** Disponível em:

<https://www.stj.jus.br/sites/portalp/Paginas/Comunicacao/Noticias/09082020-Oportunidades-perdidas--reparacoes-possiveis-a-teoria-da-perda-de-uma-chance-no-STJ.aspx>. Acesso em 06 de ago. de 2024.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial, vol. 1**. 11 ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial, vol. 3**. 9 ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE LAVRAS. **Contrato de Concessão de Serviços Públicos**. Disponível em:  
<https://econ.ufla.br/tipos-de-instrumentos/80-contrato-de-concessao-de-servicos-publicos#:~:text=Contrato%20de%20Concess%C3%A3o%20de%20Servi%C3%A7os%20P%C3%BAblicos%20%E2%80%93%20%C3%A9%20utilizado%20como%20forma,pessoa%20jur%C3%AAdica%20de%20direito%20privado>. Acesso em 15 de ago. de 2024.

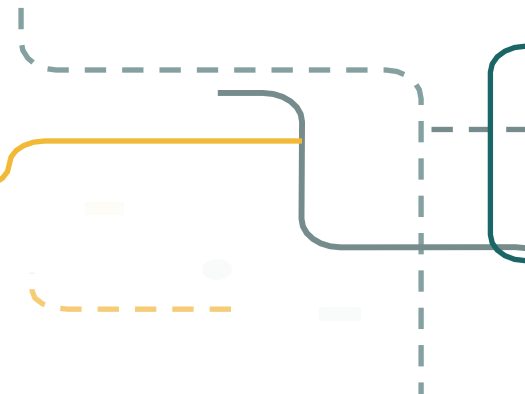
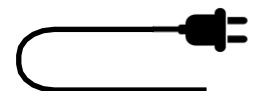
**Companhia Energética de Vila Rica - CEVICA**  
**Procedimento de Mediação nº M-02/24**



**CAMARB** | CÂMARA DE MEDIAÇÃO E ARBITRAGEM  
EMPRESARIAL - BRASIL

**PLANO DE MEDIAÇÃO DA CEVICA**

**Equipe n. 306**  
**Beagá, Estado de Vila Rica**





## ÍNDICE

TERMOS E DEFINIÇÕES .....	III
<b>I. INFORMAÇÕES BÁSICAS</b> .....	1
I.1 PARTICIPANTES.....	1
I.2 ANÁLISE DO CASO .....	1
I.3 PONTOS CONTROVERTIDOS.....	3
<b>II. POSIÇÕES E INTERESSES</b> .....	3
II.1 POSICIONAMENTO DA CEVICA.....	3
II.2 INTERESSES DA CEVICA COM A MEDIAÇÃO .....	3
<b>III. ANÁLISE ESTRATÉGICA</b> .....	4
III.1 MANA, PANA E ZOPA.....	4
III.2 ANÁLISE DE SWOT .....	5
III.3 ANÁLISE DO RISCO FINANCEIRO .....	6
<b>IV. OPÇÕES E ESTRATÉGIA</b> .....	6
<b>V. PROCEDIMENTO DE MEDIAÇÃO</b> .....	8
V.1 DECLARAÇÃO DE ABERTURA.....	8
V.2 OBJETIVOS DA MEDIAÇÃO .....	8
V.3 AGENDA .....	8
V.4 CONFIDENCIALIDADE .....	9
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	IV



## TERMOS E DEFINIÇÕES

ANEEL	Agência Nacional de Energia Elétrica
BACAMASO	BACAMASO Engenharia, Cabos e Sistemas Ltda.
CAMARB	Câmara de Mediação e Arbitragem Empresarial Brasil
CEVICA	Companhia Energética de Vila Rica
CLÁUSULA 4.1	Cláusula 4.1 do MOU (Caso, pp. 20-21), a qual dispõe: “4.1. As Partes ficarão sujeitas ao pagamento de uma multa pecuniária em favor da outra Parte no valor equivalente R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais) em caso de descumprimento das obrigações previstas neste Memorando de Entendimentos, a qual será exigível imediatamente pela Parte adimplente.”
CLÁUSULA 6.5	Cláusula 6.5 do MoU (Caso, p. 21), a qual dispõe: “Responsabilidade. A responsabilidade das Partes estará limitada aos danos diretos e em nenhuma hipótese poderá ultrapassar o valor de R\$20.000.000,00 (vinte milhões de reais).”
CONTRATO DE EPC	Contrato de <i>Engineering, Procurement and Construction</i>
CONTRATO DE FORNECIMENTO	Contrato de fornecimento de cabos condutores entre BACAMASO e CEVICA
CPRD	Comitê Permanente de Resolução de Disputa constituído no âmbito do procedimento de <i>Dispute Board</i> nº DB-01/22
LEILÃO	Leilão de transmissão 04/2023
MoU	Memorando de Entendimentos
ONS	Operador Nacional do Sistema Elétrica
PARTICIPANTES OU MEDIANDAS	BACAMASO e CEVICA em conjunto
RAP	Receita Anual Permitida
TCE-VR	Tribunal de Contas do Estado de Vila Rica

## I. INFORMAÇÕES BÁSICAS

### I.1 PARTICIPANTES

1. A CEVICA, sociedade de economia mista, criada em 2013, por meio da Lei Estadual nº 00/2013, é uma empresa voltada às atividades relacionadas à geração, transmissão e comercialização de energia elétrica, sendo um dos principais *players* do setor. BACAMASO é uma das principais fornecedoras de cabos para a execução de obras no ramo da energia elétrica, e uma das empresas com a qual CEVICA entrou em contato para negociar um potencial contrato de fornecimento, conforme será demonstrado a seguir

### I.2 ANÁLISE DO CASO

2. Para expandir seus serviços de distribuição de energia, a ANEEL aprovou, após consulta pública, em 02.10.2023, o LEILÃO, do qual participou CEVICA, com a finalidade de expandir suas operações, visando a arrematação dos Lotes 003, 007 e 012, compostos por linhas de transmissão de 500 kV.
3. Ato contínuo, CEVICA iniciou tratativas comerciais com os principais fornecedores necessários para a execução das obras e instalações de transmissão<sup>1</sup>, a fim de viabilizar sua participação, objetivando a apresentação de uma oferta com deságio em relação à RAP<sup>2i</sup> competitiva.
4. Em 05.10.2023, CEVICA contactou diversas empresas para negociar o serviço de fornecimento dos cabos condutores para o Lote nº 007, dentre elas BACAMASO, conforme especificações técnicas discriminadas no anexo 2 do edital do LEILÃO, procedimentos de rede e regulamentos editados pela ANEEL e pelo ONS.
5. Em sequência, em 09.10.2023, iniciaram-se as negociações das condições comerciais para celebração de um futuro contrato de fornecimento junto à BACAMASO, definindo que o escopo de atuação da BACAMASO seria o de fornecimento dos cabos para o empreendimento<sup>3</sup>.
6. As PARTICIPANTES formalizaram as tratativas por meio de correspondências eletrônicas, assinando Carta de Intenções com compromisso de confidencialidade. Nada obstante, é importante destacar que **compromisso análogo foi firmado por CEVICA com outros potenciais fornecedores**. Ulteriormente, a CEVICA decidiu seguir somente com a BACAMASO. E, nesse sentido, as PARTICIPANTES acordaram em consolidar os pontos em um MoU.
7. Realizado, em 15.12.2023, o LEILÃO, a CEVICA arrematou o Lote nº 007. Em 18.12.2023, a BACAMASO, realizou, **por si só** - frise-se, compra de 30% do alumínio que comporia os cabos

---

<sup>1</sup> CEVICA, para execução das obras das instalações de transmissão, negociou um contrato de EPC com uma construtora, contudo, optou por contratar um fornecedor paralelamente para providenciar as torres e cabos condutores necessários para o projeto.

<sup>2</sup> “[...] a RAP é a receita que remunera os acionistas exatamente a sua taxa de retorno sobre o capital próprio.” (ALBUQUERQUE, Juliane, 2021)

<sup>3</sup> Este serviço inclui a fabricação e o provisionamento de todos os demais bens e serviços necessários à execução do fornecimento dos cabos e o seu transporte até o local da obra.

condutores. No mesmo dia e para a surpresa de CEVICA, BACAMASO solicitou pagamento de R\$ 28.609.259,18, a título de adiantamento, dada a compra dos fios de alumínio.

8. Logo depois, em 22.12.2023, CEVICA entrou em contato com BACAMASO, esclarecendo que ainda não havia sido assinado contrato de fornecimento, nem ao menos haviam sido concluídas as tratativas pré-contratuais, e, ao final, informando que não realizaria o pagamento solicitado, uma vez que **não havia autorizado a compra realizada pela BACAMASO**.
9. Seguidamente, em 05.01.2024, BACAMASO notificou CEVICA exigindo o pagamento dos valores despendidos em até 5 dias úteis, advertindo iniciar arbitragem para seu recebimento. Em resposta, CEVICA contranotificou a BACAMASO, informando que **jamais firmaram contrato** – tão somente aventaram a eventual celebração de um negócio jurídico. No mais, a CEVICA, ante a temeridade da discussão, informou não ter mais interesse em prosseguir com as tratativas.
10. BACAMASO, indevidamente irressignada, conforme previsto no MoU em sua cláusula med-arb, encaminhou solicitação de mediação à CAMARB – procedimento este que restou infrutífero.
11. BACAMASO escalonou a controvérsia ao apresentar requerimento de arbitragem, em 04.03.2024 perante a CAMARB, na qual requereu **(i)** a indenização pelos prejuízos sofridos com a quebra “injustificada” das tratativas e **(ii)** o ressarcimento pelos valores oriundos da compra do alumínio para fabricação dos cabos.
12. CEVICA apresentou sua defesa, na qual comprova que restou justificado o encerramento das tratativas, uma vez que a inadequação dos cabos foi reconhecida pelo TCE-VR, conforme seria passível de comprovação através de perícia técnica.
13. BACAMASO sugeriu a inclusão de cláusula no termo de arbitragem prevendo regra específica sobre produção de prova emprestada, com o claro objetivo de apresentar ao juízo uma decisão proferida por *Dispute Board* do qual CEVICA não fez parte.
14. Uma vez que Bacamaso deixou de comprovar a similitude dos casos e, ainda, o *Dispute Board* que proferiu tal decisão não possui qualquer conexão à CEVICA, seus representantes insurgiram-se diante deste requerimento, solicitando, ainda, que BACAMASO se responsabilizasse inteiramente pelo custeio da produção de prova pericial, de acordo com as disposições do Decreto-Lei nº 009/2018.
15. Diante deste cenário, o Tribunal Arbitral determinou que decidiria a respeito do tema em momento oportuno do procedimento. Identificando uma possível janela para realização de mediação entre as empresas o Tribunal sugeriu a instauração de procedimento de mediação paralelo ao arbitral, no qual tratariam, além de demais temas afetos à controvérsia, da possibilidade de utilização da prova pericial produzida em caso diverso no presente caso – contexto no qual fora produzido o presente Plano de Mediação.



### I.3 PONTOS CONTROVERTIDOS

16. Notam-se os seguintes pontos controvertidos: **(i)** inadmissibilidade da decisão do CPRD como prova; **(ii)** a realização de perícia adequada ao caso; **(iii)** reconhecimento da inexistência de vínculos comerciais; e **(iv)** a limitação da indenização nos termos MoU, em caso de eventual condenação da CEVICA.

## II. POSIÇÕES E INTERESSES

### II.1 POSICIONAMENTO DA CEVICA

17. A enumeração das posições da CEVICA mostra-se relevante para que, a partir delas, seja possível definir seus reais interesses na mesa.<sup>ii</sup> Diante da exposição da controvérsia, a CEVICA se posiciona da seguinte forma: **(i)** a BACAMASO deve ser condenada ao pagamento das custas e despesas do procedimento arbitral<sup>4</sup>; **(ii)** é imprescindível a realização de nova perícia quanto a qualidade e especificidade técnica dos cabos da BACAMASO; **(iii)** o MoU confeccionado não possui caráter vinculativo e, portanto, não substitui um contrato consolidado e formalizado; **(iv)** é indevido o pagamento do adiantamento requerido pela BACAMASO de R\$ 28.609.259,18; e **(v)** é indevido pagamento da multa estabelecida em R\$ 10.000.000,00.

### II.2 INTERESSES DA CEVICA COM A MEDIAÇÃO

18. Os interesses da CEVICA são: **(i)** maior segurança técnica a partir da realização de prova pericial específica do material/local referente ao lote nº 007; **(ii)** ter previsibilidade jurídica devido a não formalização das negociações; **(iii)** não ser responsabilizada por atitudes precipitadas da Bacamaso; **(iv)** manter sua integridade como empresa diante o mercado e o Estado de Vila Rica; e **(v)** manter a estabilidade econômica da empresa.
19. O primeiro interesse está relacionado com a preocupação da CEVICA na realização de outra perícia para uma análise mais específica e minuciosa, a fim de garantir veracidade às características dos cabos da BACAMASO. O segundo e terceiro interesse dizem respeito à situação jurídica do MoU firmado pelas empresas, o qual a CEVICA reitera a ausência de caráter vinculativo. Portanto, não

<sup>4</sup> vide art. 4º, inc. IV, do Decreto Estadual nº 009/2018

deve ser responsabilizada por uma conduta precipitada e não resguardada juridicamente pela empresa Bacamaso.

20. O quarto interesse está associado com o objetivo de manter a interação da empresa diante o mercado e o Estado de Vila Rica, relacionando-se com o princípio da legalidade da administração pública (todos os atos e decisões da administração pública devem estar fundamentados em normas jurídicas previamente estabelecidas).
21. Por fim, o último interesse apresentado pela CEVICA se correlaciona com a necessidade de manter a saúde e a segurança financeira da empresa, que há o risco de ser prejudicada devido aos seguintes custos: **(i)** multa de R\$ 10.000.000,00 estabelecida na CLÁUSULA 4.1 do MOU; **(ii)** do procedimento de mediação, arbitragem e possível condenação; **(iii)** pagamento pelos danos diretos cometidos em sede de responsabilidade pela CLÁUSULA 6.5 do MoU de R\$ 20.000.000,00; e **(iv)** adiantamento fixado em 15% do valor total de R\$ 190.728.394,57.

### III. ANÁLISE ESTRATÉGICA

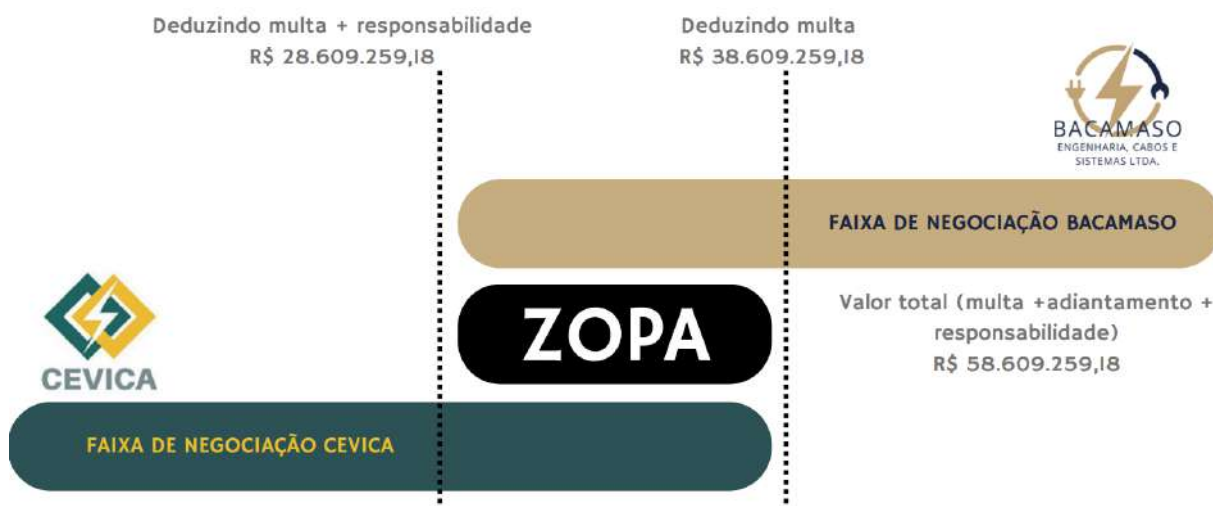
#### III.1 MANA, PANA E ZOPA

22. Faz-se necessária a análise de alternativas caso o acordo no presente procedimento não seja frutífero. Logo, analisar as melhores e piores alternativas permite entender os interesses da empresa e inibe o aceite de uma proposta não favorável, bem como atinja-se um “meio justo”<sup>iii</sup>.
23. A **melhor alternativa** da CEVICA é aprimorar sua relação com a nova empresa fornecedora de cabos elétricos, constituindo um contrato de fornecimento que possibilite que os cabos a serem utilizados nos demais lotes arrematados possuam um valor menor. Caso a CEVICA consiga aprimorar a relação de tal modo que o preço dos cabos se equipare ao valor ofertado pela BACAMASO, ela pode economizar até R\$38.145.678,43<sup>5</sup> em materiais, para cada futuro leilão da mesma natureza
24. De outro modo, a **pior alternativa** da CEVICA é, considerando a impossibilidade de se constituir um acordo amigável com a BACAMASO, passar a adquirir os cabos elétricos vitais para a execução de suas obras de fornecedores que cobram mais caro pelo material fornecido. Seguindo a mesma análise acima, a CEVICA pode ficar à mercê dos altos preços dos concorrentes da BACAMASO, podendo gastar mais de 20% do valor ofertado por ela<sup>6</sup>.
25. Enfim, a **zona de possível acordo** de ambas as empresas se configura da forma que segue:

---

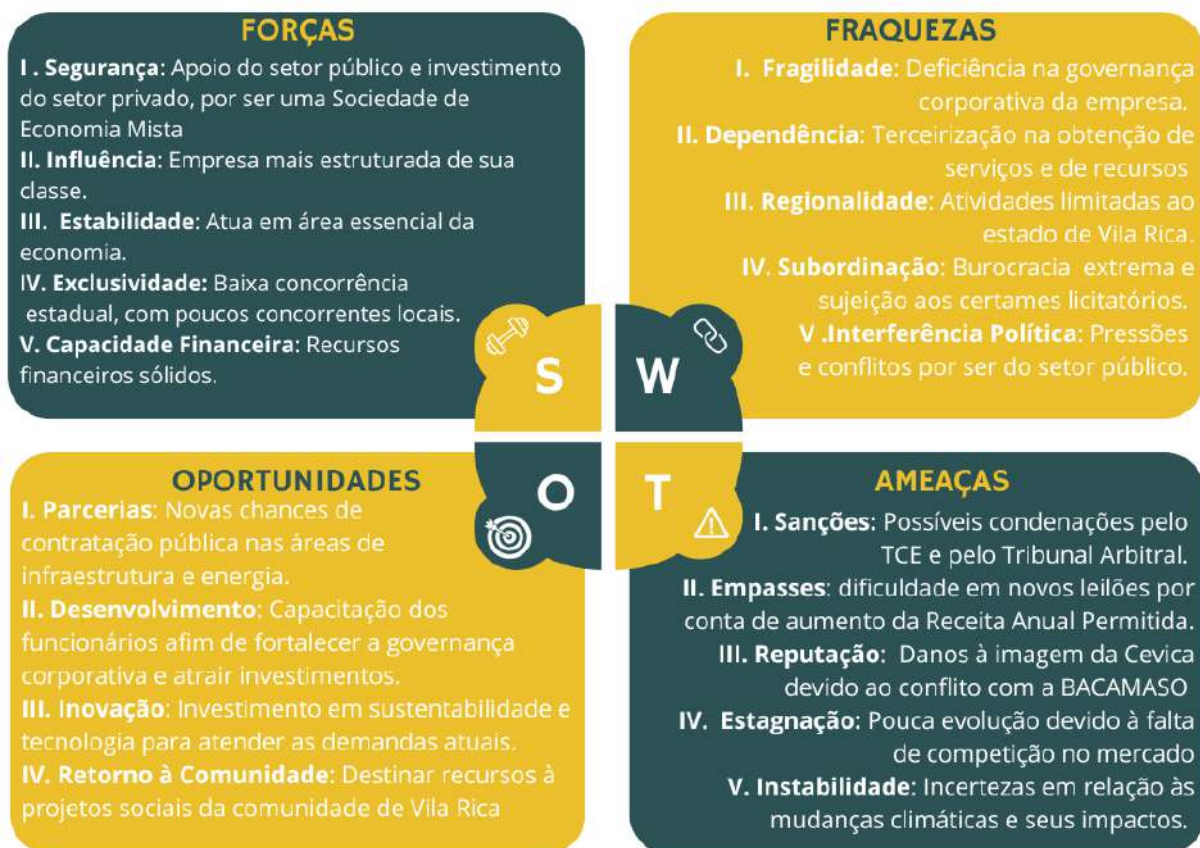
<sup>5</sup> Diferença entre o valor pago pelo material da segunda contratada (R\$228.874.073,00) e o valor ofertado pela Bacamaso (R\$190.728.394,57)

<sup>6</sup> Aumento percentual entre a segunda contratada e a BACAMASO é de 19,99%, considerando cálculo da diferença (R\$38.145.678,43) sobre o preço originalmente ofertado R\$190.728.394,57.



### III.2 ANÁLISE DE SWOT

26. Com o intuito de ampliar a visualização do contexto da CEVICA, para a exposição de sua análise estratégica, apresenta-se sua matriz de SWOT, mapeando os principais seus cenários favoráveis e desfavoráveis perante a controvérsia<sup>iv</sup>:



### III.3 ANÁLISE DO RISCO FINANCEIRO

27. Analisando a ÁRVORE DE DECISÃO abaixo, pode-se observar que o risco financeiro seria perder na ARBITRAGEM com a eventual condenação, além das CUSTAS ARBITRAIS (R\$ 852.060,12). Veja-se:

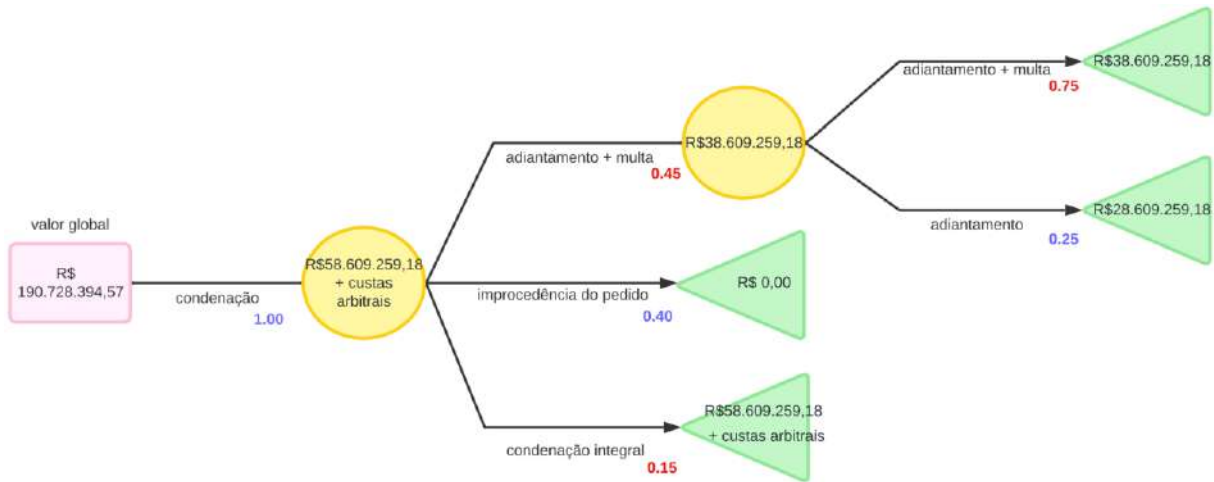


Tabela de CUSTAS ARBITRAIS:

Tipo de custo	Valores
Taxa de adm.	R\$ 157.938,67
Arbitro 1:	R\$ 220.356,02
Arbitro 2:	R\$ 220.356,02
Presidente:	R\$ 253.409,42
Total taxas árbitros:	R\$ 694.121,46
Total com adm.	R\$ 852.060,12
Total por polo:	R\$ 426.030,06

Tabela de CUSTAS DE MEDIAÇÃO:

Tipo de custo	Valores
Taxa de adm.	Isento
Honorários Med. <sup>7</sup>	R\$ 11.000,00

### IV. OPÇÕES E ESTRATÉGIA

28. Considerando que a CEVICA, em resposta ao crescimento exponencial do uso de fontes renováveis de energia, identificou, através de um estudo detalhado do mercado de investimentos no Brasil, que metade do fluxo de capital está direcionado ao setor de energia renovável. Com base nessas informações, a CEVICA elaborou soluções inovadoras voltadas para esse mercado.
29. Nesse contexto, a CEVICA, em parceria com a BACAMASO, expressa seu interesse em explorar conjuntamente oportunidades de negócios, partindo dos seguintes pressupostos:

<sup>7</sup> Segundo a cláusula 8.4 do CONTRATO DE MEDIAÇÃO, a BACAMASO antecipou integralmente o pagamento do equivalente à 10 (dez) horas de trabalho do(a) Mediador(a). E, segundo a Cláusula 8.5, não sendo concluída a mediação em 10 horas deverão ser realizado o depósito do valor equivalente a mais 10 horas e assim sucessivamente até que a mediação seja concluída. Portanto, adicionando R\$ 11.000,00 a cada 10 horas.

- i) Capacidade de atrair investimentos de fundos destinados em energias renováveis como a SNEL11 - SUNO ENERGIA LIMPAS FII ou INRG - iShares Global Clean Energy UCITS ETF USD;
  - ii) Expertise consolidada da CEVICA no mercado de energia;
  - iii) Capacidade produtiva e operacional da BACAMASO;
  - iv) Facilidade de apoio de entidades governamentais e de fomento;
  - v) Potencial de parcerias estratégicas com universidades locais de Vila Rica, em especial com a Universidade Federal de Vila Rica (UFVR) e a Pontifícia Universidade Católica de Vila Rica (PUC-VR), promovendo, assim, o desenvolvimento científico e econômico do Estado.
30. A CEVICA destaca ainda que o investimento em fontes renováveis de energia está alinhado aos 11 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Organização das Nações Unidas (ONU). De acordo com um estudo realizado pela University of Michigan, a utilização de painéis fotovoltaicos orgânicos (OPVs) representa uma alternativa avançada e sustentável às tradicionais placas solares de silício.
31. Esses OPVs, compostos por eletrodos que absorvem a luz solar e, através de condutores, transportam a energia gerada até um conversor responsável pela conversão energética, são reconhecidos por sua maior maleabilidade, leveza e reciclabilidade, além de oferecerem maior durabilidade. Esses atributos se traduzem, a longo prazo, em uma significativa redução de custos, beneficiando não só a CEVICA e a BACAMASO, mas toda a comunidade de Vila Rica.
32. Diante do exposto, a CEVICA propõe destinar um investimento no montante de R\$ 30.000.000,00, correspondente ao valor da multa e cláusula de responsabilidade em discussão arbitral, aos departamentos através de termo de outorga dirigido aos departamentos de engenharia das universidades, com a posterior titularidade da propriedade intelectual sendo compartilhada entre a BACAMASO e CEVICA nos moldes no §2º do art. 9º da Lei 10.973/2004, que dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, podendo transacionar sobre alguma mudança futuramente, e conseqüentemente abatendo o valor do pleito arbitral inicialmente formulado.
33. Tal investimento visa promover o desenvolvimento de tecnologias sustentáveis, abatendo, assim, o valor originalmente pleiteado no procedimento arbitral em curso. O fruto das pesquisas resultará em patentes industriais de propriedade compartilhada entre as duas empresas, que gerará enorme vantagem competitiva dentro do mercado nacional e internacional para as empresas.
34. Esta proposta, ao aliar o fortalecimento de laços institucionais e o incentivo à inovação tecnológica, visa não apenas resolver o conflito vigente, mas também contribuir para o desenvolvimento

sustentável da região de Vila Rica e para a consolidação do Brasil como referência em energia renovável.

## V. PROCEDIMENTO DE MEDIAÇÃO

### V.1 DECLARAÇÃO DE ABERTURA

35. A CEVICA, devidamente representada pelo Sr. A. Mathias, acompanhado po seu(ua) advogado(a) Drs(as). S. Gru (OAB/VR n° 91.348); ou B. Vector (OAB/VR n° 107.702); ou L. Nefrário, (OAB/V) n° 20.832), ciente da necessidade de transpor as dificuldades e limitações da situação, expressará a importância da mediação como uma ferramenta para facilitar a comunicação, bem como criar um ambiente de cooperação e aproximação, possibilitando a atuação colaborativa das empresas em busca de interesses comuns.<sup>v</sup>
36. Ato contínuo, o Sr. A. Mathias exporá a história da empresa e seu relacionamento com a CEVICA. E, em seguida, destacará os pontos discutidos entre as empresas, enfatizando as seguintes premissas: **(i)** a celebração de um MOU não gera a obrigação de firmar um contrato definitivo; **(ii)** a ruptura das tratativas foi devidamente justificada, considerando a existência de problemas técnicos prévios; e **(iii)** há necessidade de realizar nova perícia quanto à especificidade técnica dos cabos.
37. Ao mesmo tempo, o escritório MMF Advogados, por seus advogados, prestará auxílio jurídico durante o procedimento, verificando a viabilidade jurídica das propostas desenvolvidas pelas mediandas, sempre com vistas aos interesses e objetivos da CEVICA<sup>vi</sup>. Ainda, irá realizar uma análise estratégica dos pontos a serem discutidos na sessão, tendo como norte uma atitude que viabilize as partes encontrarem pontos de interesses mútuos.

### V.2 OBJETIVOS DA MEDIAÇÃO

38. Note-se que, ao partir da ideia de que os interesses comuns são oportunidades<sup>vii</sup>, a CEVICA vislumbra a aplicação de cautelosa análise dos pontos em comum que possui com a BACAMASO em uma sessão autocompositiva. A CEVICA pretende oportunizar, dada a janela de mediação, o diálogo com a BACAMASO. Com efeito, suas posições serão preteridas em favor da negociação dos impasses vivenciados pelas MEDIANDAS.
39. A todo sentir, o objetivo será estipular métodos para definir o escopo e método de eventual dilação probatória da ARBITRAGEM, o qual abará, inclusive, a perícia dos cabos, bem como intentar discutir acerca dos valores referentes a multa e responsabilização contratual – e, com isso, definir estratégias em conjunto para eventual transação extracontratual.

### V.3 AGENDA

40. Assinale-se, neste ponto, que, por mais que essa não seja uma pré-determinação inflexível<sup>viii</sup>, a CEVICA considera<sup>ix</sup> que, por meio da agenda a seguir, conseguir-se-á abarcar os principais pontos

a serem abordados. Com fito de organizar o procedimento, de modo a obter resultados positivos, a CEVICA propõe a seguinte agenda, definidos baseados em valores e uma ordem de prioridade<sup>x</sup>:

Pontos da agenda	Escopo
Discussão sobre o MOU	Avaliação das cláusulas que estipulam penalidades financeiras em caso de descumprimento das obrigações previstas no MOU. Discussão sobre o montante, condições para a aplicação da multa e mecanismos para a sua execução. Exame das disposições que definem a responsabilidade de cada parte em relação ao cumprimento das cláusulas do MOU – e a compensação com a multa.
Análise das relações jurídicas extracontratuais	Identificação e avaliação de obrigações e direitos não contratuais que podem influenciar, e, a depender das opções apresentadas, obstar o andamento do procedimento. Análise de possíveis riscos e impactos legais relacionados a essas relações. Consideração de como essas relações podem afetar as negociações e decisões futuras.
Discussão sobre a necessidade de nova perícia	Justificação da necessidade de uma nova perícia. Definição do escopo e objetivos da perícia, de modo a atender o quanto desejado para a ARBITRAGEM. Planejamento para a execução da perícia, incluindo seleção de peritos e cronograma.

#### V.4 CONFIDENCIALIDADE

41. O princípio da confidencialidade inerente à mediação<sup>8</sup> garante o sigilo no procedimento quanto às informações produzidas no curso das negociações. Ademais, também é responsável por trazer segurança e confiança entre as empresas sobre os dados compartilhados e sobre a competência da mediação para resolver o conflito de maneira sigilosa.
42. Com o fim de manter uma sessão em que os representantes da CEVICA possam estar abertos a negociar, determinados tópicos devem ser mantidos sob a dupla camada de confidencialidade, sendo somente compartilhados em um *caucus*, reunião privada, com o(a) mediador(a), visto que há é possível melhor explicitar a sensibilidade da questão.<sup>xi</sup>
43. À vista da estratégia delineada, a CEVICA, atenta às informações ora postas na ARBITRAM E MEDIAÇÃO, verificou os impactos de cada dado e pormenorizou na seguinte Análise ESC:

<b>Estratégico</b>
(i) a aparente contradição entre a posição inicial da CEVICA de contratação dos cabos da BACAMASO e as opções para a Mediação que abrangem a continuidade de relação; e (ii) a recente troca da diretoria da CEVICA, no contexto de mudanças que ensejaram alterações no projeto com a BACAMASO.
<b>Sensível</b>
Além disso, considerando a natureza de Sociedade Mista e a atuação fiscalizatória do TCE-VR, a CEVICA tem especial atenção à matéria tratada. Em virtude disso, ressalta-se a necessidade de centralizar o diálogo em torno dos tópicos concernentes ao contrato e da relação entre as empresas, evitando questões paralelas à negociação em curso. Sendo sensível qualquer informação relacionada a agentes externos que afetem a negociação.
<b>Confidencial</b>
É de interesse da CEVICA manter a confidencialidade referente à MANA e PANA da empresa, pois isso revelaria que a mediação é a opção mais vantajosa para a companhia. Ademais, solicita-se que a ZOPA citada neste documento também se mantenha sob sigilo.

<sup>8</sup> vide art. 2º, inc. VII, da LEI DE MEDIAÇÃO

46. Por outro lado, é relevante conhecer o que há por trás das posições da OUTRA EMPRESA, a fim de criar de forma conjunta opções de ganhos mútuos que potencializem os interesses envolvidos. Para isso seria relevante compreender: **(i)** a capacidade da BACAMASO em arcar com as custas do procedimento arbitral; **(ii)** sua disposição para realizar uma nova perícia técnica da qualidade dos cabos contratados; e **(iii)** a possibilidade de a BACAMASO retirar ou diminuir os valores pleiteados, em face da natureza não vinculativa do MOU pactuado.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- <sup>i</sup> ALBUQUERQUE, Juliane. *Concessão de serviços públicos de transmissão de energia elétrica: estudo da modelagem de definição da receita anual permitida máxima no leilão 04/2018 da ANEEL*. Dissertação (Mestrado em Economia Empresarial e Finanças) – Escola de Pós-Graduação em Economia, Fundação Getúlio Vargas, 2021. p. 30.
- <sup>ii</sup> FISHER, Roger; URY, William. *Como chegar ao Sim – Como negociar acordos sem fazer concessões*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Solomon, 2014. pp. 23; 58-63.
- <sup>iii</sup> SIERRALTA RÍOS, Aníbal. *Negociación y contratación internacional*. Asunción: Universidad Autónoma de Asunción, 1993. p. 27.
- <sup>iv</sup> GÜREL, Emet; TAT, Merba. *Swot Analysis: A Theoretical Review*. Journal of International Social Research, 2017. pp. 994-1006.
- <sup>v</sup> GUILHERME, Luiz Fernando do Vale de Almeida. *Manual de arbitragem e mediação: conciliação e negociação*. 6ª ed. São Paulo: SaraivaJur, 2022. E-book.
- <sup>vi</sup> FRIEDMAN, Gary; HIMMELSTEIN, Jack. *Resolving Conflict Together: The Understanding-Based Model of Mediation*. Missouri: University of Missouri's Journal of Dispute Resolution, 2006. p. 121.
- <sup>vii</sup> URY, William. *Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Costs of Conflict*. Harvard Law School Cambridge. Massachusetts, 1988.
- <sup>viii</sup> MIRANDA, Ana Laura Faustino. *Mediação e conciliação nos julgados de paz*. Dissertação (Mestrado em Direito Forense e Arbitragem), Julgado de Paz de Odivelas, Universidade de Direito, Universidade de Nova Lisboa, 2017. p. 39.
- <sup>ix</sup> Com relação à definição dos pontos a partir de interesses da própria CEVICA. MIKLOS, Jorge; MIKLOS, Sophia. *Mediação de Conflitos*. Rio de Janeiro: Expressa, 2020. E-book.
- <sup>x</sup> BRAGA NETO, Adolfo; SAMPAIO, Lia Regina Castaldi. *O que é mediação?*. São Paulo: Brasiliense, 2007. p. 54
- <sup>xi</sup> MOORE, Christopher W. *The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict*. 4ª ed. Colorado: Jossey-Bass, 2014. p. 3.