NORONHA ADVOGADOS
GLOBAL LAWYERS

São Paulo | Rio de Janeiro | Brasília | Curitiba | Recife | Belo Horizonte | Campo Grande

Londres | Lisboa | Shanghai |Beijing | Miami | Buenos Aires | Johannesburg | Nova Delhi

A Internacionalização da Empresa Brasileira

Durval de Noronha Goyos Jr.
Pres. Comitê Executivo - Noronha Advogados
Ordem dos Advogados do Brasil
Campo Grande - MS
2 de dezembro de 2011

A internacionalização da empresa brasileira
Índice da apresentação

1. Evolução histórica;
2. Joint ventures no exterior;
3. Contratos acessórios;
4. Contratos internacionais ;
5. Eleição de foro;
6. Eleição de leis;
7. Disputas no exterior;
8. Planejamento fiscal;
9. Principais parceiros do Brasil e seus ordenamentos jurídicos e
10. Decálogo do exportador brasileiro.

Inserção Internacional da Empresa Brasileira

Evolução Histórica I

1- Origens: O objetivo central enfocado na exportação.

2- Fases: **A-** Vendas internacionais;

B- Contratos de distribuição e

C- Presença comercial para vendas de produtos e serviços.

Inserção Internacional da Empresa Brasileira

Evolução Histórica II

3- Perda gradativa de competitividade internacional do Brasil devido a política macroeconômica desatinada.

4- A Tríade demoníaca: A- Juros

B- Câmbio

C- Impostos

Inserção Internacional da Empresa Brasileira

Evolução Histórica II

5- Fases adicionais:

A- Escritórios de compras;

B- Manufatura no exterior para servir o mercado doméstico e

C- Serviços no exterior para atender o mercado doméstico.

Joint Ventures e Constituição de Sociedades no Exterior

A - A qualidade do sócio;

B - Tipo jurídico da sociedade;

C - Acordos de acionistas;

D- Os contratos acessórios: Distribuição;
Marca;
Tecnologia.

Fundamentos dos Contratos Internacionais

A - Definição: Contratos objetivamente internacionais e
Contratos subjetivamente internacionais.

B - Posicionamento das Partes:

- Qual sistema legal a governar o contrato? – Eleição de Lei.
- Quais os tribunais competentes? – Eleição de foro.
- Em que país a outra parte tem ativos?

C - A teoria dos Polos: Polo ativo – Credor.
Polo passivo – Devedor.
Obrigações bilaterais ou unilaterais.

Fundamentos dos Contratos Internacionais

A - A eleição do foro

- **Juízo Natural**
  - Imóveis
  - Sociedades
  - Questões de relações consumidor
  - Setores regulados
  - Sucessão
- **Eleição Negociada:**
  - A escolha do foro
  - Judiciário vs. Arbitragem Internacional

Fundamentos dos Contratos Internacionais

A - A eleição de leis.

B - Lei estrangeira no Judiciário brasileiro.

C - Disputas no exterior.

Inserção Internacional e Planejamento Fiscal

A – Holdings.

B – Financeiras.

C - Escolha de Jurisdição.

D - Paraísos Fiscais.

FACILIDADES PARA FAZER NEGÓCIOS

Quadro comparativo – Banco Mundial

Algumas noções sobre sistemas jurídicos dos principais parceiros do Brasil

- **A CHINA**

  - Qualidade das leis
  - Qualidade do Judiciário / Arbitragem
  - Independência das profissões legais
  - Custos
  - Constituição de Empresas

Algumas noções sobre sistemas jurídicos dos principais parceiros do Brasil

- **OS EUA**

  - Qualidade das leis
  - Qualidade do Judiciário / Arbitragem
  - Independência das profissões legais
  - Custos
  - Constituição de Empresas

Algumas noções sobre sistemas jurídicos dos principais parceiros do Brasil

- **A ARGENTINA**

  - Qualidade das leis
  - Qualidade do judiciário / Arbitragem
  - Independência das profissões legais
  - Custos
  - Constituição de Empresas

Algumas noções sobre sistemas jurídicos dos principais parceiros do Brasil

- O Reino Unido
- A Índia
- A África do Sul
- Portugal

Decálogo do Exportador Brasileiro

1- Observe sempre as leis e normas de seu próprio país. Repudie a corrupção. Valorize as instituições nacionais aos estrangeiros. Instituições aviltadas comprometem o clima de negócios.

2- Respeite sempre as leis e normas do país onde fizer negócios. Repudie a corrupção.

3- Aquilo que é diferente num outro país não é necessariamente errado. Procure entender as razões das diferenças. Respeite as etnias diversas e as outras religiões. Observe os costumes alheios, sempre que possível.

Decálogo do Exportador Brasileiro

4- Conheça os mercados internacionais e as regras do comércio internacional. Leia sobre os temas. Visite departamentos comerciais de representações diplomáticas estrangeiras. Participe de feiras internacionais em seu país e no exterior. Busque contatos externos. Domine línguas estrangeiras. Contrate profissionais especializados.

Não improvise.

5- Apoie suas vendas externas em contratos profissionalmente redigidos e tenha respaldo de bancos competentes em comércio internacional.

6- Cumpra sempre suas obrigações com seus clientes, especialmente aquelas atinentes a prazo, quantidade, qualidade e valor. Seu cliente merece todo o respeito. O respeito ao cliente assegura a credibilidade do exportador. Credibilidade é fundamental.

Decálogo do Exportador Brasileiro

7- Lembre-se que o negócio é bom quando ambos os lados ganham.

8- Não se acanhe em buscar parcerias, para um segundo momento. A representação no exterior pode ser vantajosa. Um investidor estrangeiro pode propiciar condições produtivas e/ou mercadológicas interessantes. Escolha profissional e cuidadosamente seus parceiros.

9- Não se intimide em se estabelecer num outro país, com presença comercial ou industrial própria. Não o faça, contudo, sem conhecer profundamente o mercado.

10- Busque fazer de seu governo, municipal, estadual, um parceiro de seu esforço exportador. Todos ganham e prosperam com o comércio internacional!

NORONHA ADVOGADOS

NORONHA ADVOGADOS
SÃO PAULO

Endereço:
Av. Brigadeiro Faria Lima, 1485
Torre Norte, 17º Andar
CEP: 01452-002
São Paulo – SP – Brasil

Telefone: (11) 5188-8090
Fax: (11) 5184-0097

Obrigado!

Durval de Noronha Goyos Jr.

dng@noronhaadvogados.com.br
www.noronhaadvogados.com.br