

NORONHA ADVOGADOS GLOBAL LAWYERS

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



Londres | Lisboa | Shanghai | Miami | Buenos Aires | Johannesburg

A INTERNACIONALIZAÇÃO DA EMPRESA BRASILEIRA

DURVAL DE NORONHA GOYOS JR.
PRES. COMITÊ EXECUTIVO - NORONHA ADVOGADOS
ACIRP – SÃO JOSÉ DO RIO PRETO, SP, BRASIL
26 DE SETEMBRO 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.

Algumas noções sobre sistemas jurídicos dos principais parceiros do Brasil

➤ A CHINA

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



Algumas noções sobre sistemas jurídicos dos principais parceiros do Brasil

➤ OS EUA

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



Algumas noções sobre sistemas jurídicos dos principais parceiros do Brasil

➤ A ARGENTINA

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



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