

# Cartas

da Europa

notícias jurídicas e econômicas



Uma Publicação de Felsberg & Partners Europe LLP Vol. 1 No. 1 Janeiro a Março 2009

## Índice

<b>Vozes da política e economia</b>	
Ministro Tovar da Silva Nunes .....	1
<b>Entendendo...</b>	
a Marca Comunitária .....	3
<b>Países em foco</b>	
☛ Alemanha	
Reforma da Sociedade Limitada .....	4
Acordo previdenciário com o Brasil .....	5
☛ Espanha	
Preços de Transferência .....	5
☛ França	
Legislação trabalhista - <i>Flexisécurité</i> .....	5
☛ Suécia	
Nova lei de concorrência .....	6
<b>Sessão com cliente</b>	
Achim Flesser de CPE GmbH .....	6
<b>Contatos de negócios</b>	
Oportunidade na Alemanha .....	7
<b>Cartão-Postal</b>	
Düsseldorf, Alemanha .....	7

## Redação

Paula Coelho  
Jan Gerd Mietzel  
Anneliese Moritz  
Patricia Prates Bendlin  
Mária Sotério

**B**em-vindos à primeira edição de “Cartas da Europa”. Como representante europeu do escritório de advocacia Felsberg e Associados nosso objetivo é proporcionar aos clientes brasileiros assessoria legal bem como as informações necessárias para uma melhor compreensão das peculiaridades do mercado europeu, contribuindo assim, para o sucesso de seu negócio neste importante mercado. Essa publicação quadrimestral servirá também a este propósito, dando acesso ao leitor às principais novidades do universo jurídico e econômico europeu.

O conteúdo de “Cartas da Europa” engloba entrevistas e artigos diversos. Na seção “Vozes da política e economia” personalidades manifestam-se, exclusivamente para nossos leitores, sobre temas relacionados ao comércio e investimentos na Europa. O Chefe de Chancelaria da Embaixada do Brasil em Berlim, Ministro Tovar da Silva Nunes, inaugura brilhantemente esta seção com uma avaliação do mercado alemão de um ponto de vista brasileiro. Em “Entendendo” apresentamos instrumentos jurídicos que podem ser aplicados uniformemente

no âmbito da União Européia e que simplificarão consideravelmente a atuação do investidor brasileiro neste mercado. A Marca Comunitária, um formidável instrumento de proteção de marcas em todos os 27 Estado-Membros, é o tema da presente edição. Na sequência teremos “Países em Foco”, que conterá as notícias jurídicas mais recentes e importantes de países da Europa. Em “Sessão com cliente”, o leitor conhecerá também detalhes sobre a experiência empresarial de nossos clientes no Brasil. Finalizando Cartas da Europa, apresentaremos sempre as muitas facetas de uma cidade européia. Principais ofertas turísticas, culturais e, é claro, as oportunidades de investimento e negócios que se abrem para o empresário brasileiro estarão em “Cartão-Postal”. Nesta edição o leitor conhecerá Düsseldorf, cidade onde se localiza nosso escritório na Alemanha.

Para maiores informações, sugestões ou pedidos entre em contato conosco através do e-mail [cartas@felsbergandpartners.eu](mailto:cartas@felsbergandpartners.eu). Despedimo-nos com cordiais saudações desejando-lhe uma agradável leitura.

- A redação

## Vozes da política e economia: Entrevista com Ministro Tovar da Silva Nunes

O desejo de seguir uma carreira pública e representar o Brasil motivou a escolha do Ministro Tovar da Silva Nunes pela carreira diplomática. O atual Chefe de Chancelaria da Embaixada do Brasil na Alemanha já representou o país anteriormente na França, Suíça, Equador e Reino Unido. Há três anos vivendo em Berlim, o Ministro conta que de um modo geral as autoridades e a sociedade alemã recebem muito bem os brasileiros e que o nível de coordenação entre a Embaixada e as autoridades alemãs é excelente. Nesta entrevista exclusiva a Felsberg & Partners Europe, o Ministro Tovar da Silva Nunes revela importantes aspectos da relação econômica e diplomática entre Brasil e Alemanha.

*Quais são as suas recomendações aos empresários brasileiros que queiram investir no mercado alemão?*

A orientação básica seria muito profissionalismo e estudo do mercado alemão que tem particularidades próprias como, por exemplo, a predileção pelas cadeias de desconto, com escala ampla e giro rápido nos estoques. Isto se aplica a praticamente todas as áreas de negócios. Seria preciso também mudar o que se pode chamar de “mentalidade FOB” (Free on Board), conveniente ao mercado de commodities, mas inadequada a produtos de maior valor agregado. Para esse mercado é importante haver representação de empresas brasileiras na Alemanha, escritórios ou lojas a que os consumidores possam recorrer. Os

chineses vêm atuando bem nesse sentido. Há hoje mais de quatrocentas empresas chinesas instaladas no Elba e outras cidades alemãs disputam com Hamburgo investimentos chineses. Isto refletiria uma mudança desejável no perfil do relacionamento econômico comercial entre o Brasil e a Alemanha, ainda centrado, de nossa parte, na exportação de produtos primários. A Embraer vendeu, em 2007, 30 jatos EMB190 à Lufthansa. Foi um negócio importante, mas insuficiente para alterar o delineamento das relações econômico-comerciais bilaterais.

*Na sua opinião, que aspectos interculturais são relevantes para se obter sucesso no mercado alemão?*

O Brasil e a Alemanha fazem parte do mesmo contexto cultural do mundo ocidental, democrático e de economia de mercado com preocupação social. As conexões se tornam, nesse sentido, mais fáceis. A prova é a forte presença da empresa alemã no Brasil, o excelente nível das relações políticas bilaterais e a simpatia mútua existente entre os dois países. Mas há diferenças na cultura corporativa, que exigem adaptação tanto dos alemães que investem no Brasil, quanto de possíveis brasileiros que optem por investir na Alemanha. Isso nem sempre é fácil. Exige esforço para mudar hábitos muitas vezes arraigados. Além do mais, não só na Alemanha como também em outros países do mundo desenvolvido, há estereótipos fixados no inconsciente coletivo, que dizem respeito a um Brasil do passado. Penso que deveríamos nos valer mais da nossa natural atratividade para, aos poucos, modificar essa visão. Também aqui é preciso empenho, pois é sempre mais fácil pensar e entender, por assim dizer, o mundo com recurso a imagens sedimentadas, nas quais o novo nem sempre se encaixa.

*A Embaixada/Consulado possui uma estimativa do número de empresas brasileiras existentes na Alemanha?*

Há registro das seguintes empresas brasileiras atuando na Alemanha: Banco do Brasil, Banco Itaú, TAM, Sofitex (um consórcio de produtores de software), Aliança Navegação e Logística Ltda (ligada à Hamburg Süd), WEG S.A. (WEG Germany GmbH), Sabo (autopeças), Bematech Europa GmbH (software) e DBA (software). Recorde-se também que, depois da fusão entre a Ambev e a Interbrew, a empresa de capital parcialmente brasileiro passou a ser um dos maiores produtores de cerveja na Alemanha, incluindo duas das principais marcas (Beck's e Hasseröder).

*O Programa de Aceleração do Crescimento lançado pelo governo brasileiro em 2007 prevê um investimento da ordem de 500 bilhões de reais em infra-estrutura logística, social/urbana e*

*energética. Para promover o PAC foi realizado um Roadshow nos EUA e nas principais capitais/cidades européias entre elas, Frankfurt. Acredita que o Roadshow cumpriu seu objetivo na Alemanha, esclarecendo os detalhes do PAC e sobretudo incentivando os empresários alemães a investirem no Brasil?*

Com relação aos que lá compareceram, diria que sim. Ações de divulgação, não só do PAC, na Alemanha requerem esforço diversificado e continuado, em compasso com a



diversidade e a dimensão do empresariado alemão e em vista dos fins almejados. A Alemanha tem uma relação econômico-comercial madura com o Brasil, em que predomina o investimento na manufatura. O PAC visa maiormente a investimentos na infraestrutura e essa é uma área em que os alemães, com poucas exceções, como a Siemens, têm pouca ou nenhuma experiência no Brasil. Os alemães não participaram, por exemplo, do processo de privatização dos anos 90 no País. A Embaixada tem trabalhado nos últimos anos com o objetivo de mudar essa orientação e envolver mais a Alemanha em projetos de infraestrutura estratégicos para o Brasil.

*Quais são as consequências da crise financeira mundial para o Brasil? Acredita que a crise já afetou ou afetará substancialmente os investimentos planejados pelo PAC?*

Estamos mais preparados para enfrentar a presente crise do que as anteriores. Nossos bancos têm nível baixo de endividamento graças às reformas empreendidas no sistema bancário nos anos 90, após o fim de anos de hiperinflação que alimentavam artificialmente os lucros do setor. Temos, adicionalmente, um nível alto de reservas, de cerca de 200 bilhões de dólares, que permanece praticamente inalterado desde o início da crise. Quanto ao crescimento econômico, deverá atingir 2% em 2009. Sem a crise, esperaríamos crescer 4%. De qualquer modo, esse índice deverá ser alcançado já em 2010, mesmo com a crise. Para a boa reação da

economia brasileira até o momento muito têm contribuído medidas como a redução em 100 bilhões de reais dos depósitos compulsórios nos bancos (cerca de um terço do montante total) e um pacote de créditos de 40 bilhões de reais para segmentos da economia como a construção civil, a indústria automobilística, a agricultura familiar, P&MEs com dificuldades de capital de giro e empresas com necessidade de capital para financiar exportações. Além disso, o Governo brasileiro prossegue com sua política de au-

**“A Embaixada tem trabalhado nos últimos anos com o objetivo de envolver mais a Alemanha em projetos de infraestrutura estratégicos para o Brasil.”**

mentos reais do salário mínimo, que acumularam 50% acima da inflação nos últimos sete anos, de modo a fomentar o consumo. A inflação permanece em níveis baixos e deverá ser de 4,5% neste ano.

Quanto ao PAC, o Governo brasileiro tem plena consciência de sua importância como medida anticíclica e está buscando incrementá-lo, em vez de reduzi-lo. Há poucos dias, foi anunciado que o montante de recursos destinado ao Plano no período 2007-2010 aumentará de 500 para 650 bilhões de reais. Para o período pós-2010, os recursos direcionados ao Plano aumentarão de 190 para 500 bilhões de reais. Em 2009, o PAC deverá representar mais da metade do crescimento da economia. Quanto ao andamento das obras do Plano, o último monitoramento realizado pelo Governo Federal, em dezembro, revelou que 80% delas encontram-se em ritmo adequado e 11% já estão concluídas.

*Há um entendimento de que sempre existiu um esforço do lado brasileiro em desenvolver um trabalho em conjunto com a Alemanha e, neste sentido, o acordo previdenciário que provavelmente será firmado em 2009 está sendo visto como uma vitória. Concorda com essa afirmação? Caso concorde, acredita que esta conquista pode ser o primeiro passo em direção à celebração de outros acordos como, por exemplo, um novo acordo de tributação entre Brasil e Alemanha?*

Concordo. O acordo previdenciário facilit-

tará a vida de muitos brasileiros e alemães. Quanto a um novo acordo de bitributação, há interesse mútuo em avançar na questão. Os dois assuntos são independentes, não havendo uma relação direta entre eles. Respondem a necessidades distintas e com graus diferentes de complexidade.

*Como qualifica a parceria estratégica firmada em julho de 2007 entre Brasil e União Européia seguida pelo plano de ação assinado em dezembro de 2008? Quais benefícios concretos essa parceria poderá trazer aos brasileiros ou aos empresários brasileiros?*

A parceria estratégica e o plano de ação são indicações da direção que se quer dar à relação bilateral entre Brasil e Alemanha, ou seja, a elevação da sua qualidade e a agregação de valor. Têm, por isso, alcance e significado tanto político quanto econômico. Como o princípio de qualquer relação ou ação diplomática é em essência político, ambas as iniciativas são importantes, pois pavimentam o caminho e orientam os dois governos sobre o significado da relação bilateral.

*Em qual setor (econômico, jurídico) é de fundamental importância o trabalho em conjunto, seja esse trabalho entre Brasil e União Européia ou Brasil e Alemanha?*

Num mundo globalizado, em que as economias são interligadas e crescentemente interdependentes, eu diria que em todos os setores. Até porque um precisa do outro. Por exemplo: percebeu-se há alguns anos haver uma lacuna nas missões comerciais brasilei-

ras ao exterior em relação à parte jurídica, sobretudo quando se tratava de investimentos, mas também de comércio. O Itamaraty teve então a iniciativa, em parceria com o CESA de integrar advogados a missões empresariais para prestar esclarecimentos, facilitar contatos e construir pontes entre a realidade jurídica externa e a interna. A iniciativa gerou muito bons resultados.

*Qual será o próximo embaixador do Brasil na Alemanha? Quais desafios ele encontrará pela frente?*

Nosso próximo Embaixador na Alemanha será Everton Vieira Vargas, diplomata altamente qualificado e profundo conhecedor da Alemanha, onde serviu no início de sua carreira. O principal desafio que enfrentará será agregar valor à já excelente relação bilateral e manter viva a parceria estratégica entre Brasil e Alemanha, sobretudo neste momento de dificuldade econômica internacional. Deverá estimular investimentos alemães no Brasil e a intensificação do comércio bilateral, buscando diversificar a pauta das exportações brasileiras. Nos últimos anos, a Alemanha se voltou para os países no leste europeu, entre eles a Rússia e também para China e Índia. Contudo o Brasil, por seu peso específico e pela relevância das relações bilaterais, continuou a ser parceiro relevante para a Alemanha. O Embaixador Vargas deverá, igualmente, dar seguimento à parceria na área de energia, com ênfase em energias renováveis, ao amparo do Acordo sobre Cooperação na Área de Energia assinado em maio de 2008, em Brasília, pelo Presidente Lula da Silva e a Chanceler Angela Merkel.

da União Européia. Este pedido será em seguida encaminhado ao IHMI.

Desde a ratificação do Protocolo de Madri pela União Européia, em 1º de outubro de 2004, passou também a ser possível solicitar o registro de uma Marca Internacional em todo território da União Européia, sempre que os requisitos do Protocolo de Madri estejam presentes (especialmente a apresentação de uma “marca base” ou “registro base”). A administração cabe então à Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) sediada em Genebra. O IHMI será acionado para a análise do pedido. A proteção adquirida através do registro de uma Marca Internacional corresponde à da Marca Comunitária.

*Quem pode registrar uma Marca Comunitária?*

Qualquer pessoa física ou jurídica.

*O registro também pode ser feito por uma pessoa residente ou sediada fora da Comunidade Européia?*

Sim. Entretanto, quando a pessoa que solicita o registro não está sediada ou não dispõe de nenhum estabelecimento no território da União Européia, ela deverá indicar um advogado habilitado à profissão em algum país membro da União Européia ou outra pessoa indicada pelo IHMI para ser seu representante nos procedimentos posteriores ao depósito de pedido de registro.

*Quais são as taxas relacionadas ao registro de Marcas Comunitárias?*

A taxa de depósito de pedido de registro do IHMI é atualmente de 900,00 euros para os registros manuais e 750,00 euros para os registros eletrônicos (“e-filing”). Após a constatação de que a marca é registrável será devida mais uma taxa no valor de 850,00 euros. Estas taxas cobrem o pedido de regis-

## Entendendo... a Marca Comunitária

*O que é a Marca Comunitária?*

A Marca Comunitária é um direito de marca que tem validade em todos os Estados-membros da União Européia (atualmente 27). Trata-se de um direito supranacional unificado e não – como no caso da Marca Internacional – apenas de um procedimento simplificado de registro de marcas nacional.

*Desde quando existe a Marca Comunitária e quantas foram registradas?*

As Marcas Comunitárias começaram a poder ser registradas a partir de 1º de abril de 1996. Desde então mais de 500.000 Marcas Comunitárias foram registradas.

*O que acontece com relação à uma Marca Comunitária registrada ou cujo o pedido de registro já foi depositado, caso novos países passem a integrar a União Européia?*

O direito de marca estende-se automatica-

mente aos novos membros da União Européia. Aplica-se o direito nacional para decidir se uma Marca Comunitária pode também ser utilizada no novo Estado-Membro ou se eventualmente entra em conflito com marcas nacionais anteriormente registradas (critério de anterioridade).

*A quais instituições compete à administração das Marcas Comunitárias?*

A administração das Marcas Comunitárias cabe ao Instituto de Harmonização no Mercado Interno (IHMI) com sede em Alicante, na Espanha.

*Onde se pode registrar uma Marca Comunitária?*

Em princípio, o pedido de Marca Comunitária é depositado junto ao IHMI. O pedido pode também ser depositado no instituto nacional de marcas de um Estado-membro

## Os Estados-Membros da União Européia aprovaram no início de março uma redução das taxas em 40%.

tro de três classes de Nice. Para cada classe adicional é cobrada taxa adicional de 150,00 euros.

No dia 6 de março, os países membros da Comunidade Européia aprovaram a redução das taxas em 40%. Esta redução entrará em vigor na próxima semana com a publicação da diretiva no Diário Oficial da UE.

No novo sistema de taxas não será mais cobrada a taxa de registro. Subsiste apenas uma taxa (ligeiramente mais cara) para depositar o pedido. Uma Marca Comunitária (com três classes Nice) poderá ser adquirida através do e-filing (registro eletrônico) por apenas 900,00 euros. O registro manual custa 1.050,00 euros.

*Quanto tempo se leva entre o pedido e o registro da marca?*

Desde que não haja oposições ao pedido, o procedimento desde o momento do pedido

## Em poucas semanas será possível registrar uma Marca Comunitária por apenas 900,00 euros.

até a publicação do registro normalmente dura entre 12 e 18 meses.

*O que deve ser observado no momento do registro?*

É importante perceber que após o registro da Marca Comunitária, esta tem validade em todo território na União Européia. Por isso é necessário verificar se em algum desses países há um obstáculo para o registro da

marca, seja ele absoluto (denominações de uso necessário, comum, vulgar ou simplesmente descritivas) ou relativo (no caso de uma marca nacional, cujo depósito do pedido tenha ocorrido anteriormente). Antes do pedido deve proceder-se uma pesquisa a fim de minimizar o risco de indeferimento.

*O que deve ser observado com relação à utilização da marca?*

As Marcas Comunitárias devem ser utilizadas efetivamente no prazo de cinco anos após o registro. Caso não seja utilizada, qualquer pessoa pode solicitar seu cancelamento. Contudo, a utilização da marca em uma parte da União européia, em um Estado-membro ou até mesmo em apenas uma parte de algum Estado-membro é suficiente para caracterizar a utilização efetiva.

*Qual é o prazo de validade da Marca Comunitária?*

O prazo de validade do registro da Marca Comunitária é de dez anos a contar da data de depósito do pedido. O registro pode ser renovado por períodos de dez anos.

Para maiores informações, favor contatar: [janmietzel@felsbergandpartners.eu](mailto:janmietzel@felsbergandpartners.eu)

### Países em foco: Alemanha Reforma da Sociedade Limitada

Em novembro de 2008 entrou em vigor a nova lei da sociedade limitada alemã. A reforma tem como pano de fundo um fenômeno bastante recente no âmbito da União Européia. Para compreender este motivo – que foi responsável pela alteração do instituto da sociedade limitada não só a Alemanha, mas também em outros Estados-membros da UE tais como França, Espanha, Holanda e Itália – é preciso, em primeiro lugar, conhecer um pouco mais a Mobilidade Corporativa.

Historicamente as empresas deviam se constituir no país onde pretendiam operar. Prevalcia assim o princípio da sede real, ou seja, a constituição é restrita à localização geográfica da empresa. Isso significa que uma empresa que exerce suas atividades na Alemanha, deve ser constituída na Alemanha, de acordo com o sistema legal do país.

Desde 2001, a partir de uma série de decisões da Corte de Justiça Européia, esse princípio começou a ser desafiado. Essa jurisprudência reconheceu a supremacia do princípio de incorporação, ou seja, as empresas podem escolher livremente o local de constituição

independente de onde operem suas atividades.

Entre os Estados-Membros da União Européia existe uma diferença considerável em relação ao capital mínimo e custos de constituição de uma sociedade limitada. Na Inglaterra, por exemplo, é possível constituir uma Limited com um capital mínimo de apenas uma libra esterlina. Isso aliado ao fenômeno da mobilidade corporativa ocasionou uma fuga de empresas estrangeiras ao Reino Unido. Empresários de vários países (Alemanha, Holanda, Dinamarca, entre outros) passaram a constituir suas empresas de acordo com o sistema legal inglês e estabelecer o centro de suas operações em seus países natais.

As decisões da Corte de Justiça Européia estabeleceram as bases para a migração de novas empresas para jurisdições mais favo-

ráveis. Pela primeira vez os empresários podem revelar suas preferências escolhendo, entre distintos sistemas legais, o direito corporativo mais atraente.

Com intuito de preservar a GmbH (sociedade limitada alemã) como uma modalidade de negócio atrativa que possa competir com tipos societários semelhantes oferecidos na União Européia e principalmente com a Limited inglesa, a Alemanha revisou as normas de sua sociedade limitada.

Os objetivos principais da lei de modernização da sociedade limitada e de combate ao abuso (*Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen*) são facilitar e acelerar a constituição de empresas. A reforma adapta as normas à atualidade visando tornar o instituto mais atrativo para pequenos e médios empresários e, por conseguinte, fomentar a economia alemã.

Nos termos da lei anterior era indispensável para a constituição de uma sociedade limitada um capital social mínimo de 25.000,00 euros, um valor consideravelmente alto que dificultava a geração de novos negócios, sobretudo na área de prestação de serviços. Este fator, entre outros, motivou uma das principais alterações formuladas pelo legislador que é a possibilidade de constituir uma sociedade limitada com um capital mínimo de apenas um euro. A “*Unternehmersgesellschaft*” ou como já ficou conhecida popularmente, a “*Mini GmbH*” (mini sociedade limitada), é uma modalidade simplificada dentro do próprio instituto da sociedade limitada. Apesar de não ter abolido o capital social mínimo de 25.000,00 euros a nova lei brinda o empresário com a possibilidade de acumular gradativamente este capital mediante a reserva de ¼ do lucro anual. A denominação social deverá incluir o nome “*Unternehmersgesellschaft (haftungsbeschränkt)*” – sociedade com responsabilidade limita-

## Uma das principais alterações formuladas pelo legislador é a possibilidade de constituir uma sociedade limitada com um capital mínimo de apenas um euro.

da – ou “*UG (haftungsbeschränkt)*”. Assim como na GmbH a responsabilidade na Mini GmbH é, em princípio, limitada ao capital social da empresa e admite-se a constituição da empresa com apenas um sócio (ao contrário do previsto pelo direito brasileiro).

A lei também prevê a aceleração dos procedimentos de constituição da sociedade limitada. Empresas com no máximo três sócios e que apótem o capital social em dinheiro poderão utilizar protocolos modelos que incluam em um único documento o contrato social, o termo de nomeação do administrador e a lista de sócios, o que significará a economia de tempo e gastos de notário.

O registro na junta comercial alemã (*Handelsregister*) já vem sendo melhorado desde 2007, com a introdução do registro eletrônico. A nova lei também contribuiu diretamente para a redução do tempo necessário para o registro. Até o momento, uma empresa só poderia ser registrada quando tivesse recebido a licença de funcionamento da repartição pública competente. Atualmente, as sociedades limitadas não necessitam apresentar à junta comercial licença para funcionamento, o que acelera o início das atividades. A constituição de sociedades limitadas com um único sócio (*Ein-Personen-GmbH*) também foi facilitada, pois a exigência de uma garantia especial foi dispensada.

Adaptando-se definitivamente à nova realidade corporativa vigente, a legislação nacional alemã passa a permitir que uma empresa constituída na Alemanha escolha livremente o país da União Européia onde deseja operar.

Será certamente interessante acompanhar se as alterações introduzidas pelo legislador alemão serão suficientes para colocar a GmbH “em forma” para competir neste extenso mercado internacional de sociedades limitadas.

Para maiores informações, favor contatar: [paulacoelho@felsbergandpartners.eu](mailto:paulacoelho@felsbergandpartners.eu)

## Países em foco: Alemanha

### Acordo previdenciário com o Brasil

Em outubro de 2008, em um encontro realizado no Brasil, representantes do Brasil e da Alemanha definiram os principais pontos do acordo bilateral de previdência social que permitirá a contagem de tempo de contribuição aos regimes previdenciários dos dois países. Esse encontro é a continuação das discussões iniciadas em julho de 2008 em Berlim, onde foi assinado um protocolo de intenções.

Os sistemas previdenciários brasileiro e alemão são muito similares, o que facilitou a definição de regras que atendam tanto aos alemães que vivem no Brasil, cerca de 27 mil, quanto aos brasileiros que vivem na Alemanha, cerca de 46 mil. Os benefícios que poderão ser usufruídos são os seguintes: aposentadoria por idade e invalidez, pensão por morte e auxílio-acidente, este último

acompanhado, quando possível, de reabilitação profissional. Foram também definidos os termos da cooperação administrativa entre as organizações de previdência dos dois países, bem como a previsão de regras para a contagem de tempo de serviço e de contribuição.

No início de fevereiro deste ano representantes do governo brasileiro e alemão negociaram pontos da proposta que ficaram pendentes. Neste encontro foram concluídos o texto principal e os termos do ajuste administrativo. A assinatura oficial deverá ocorrer em Brasília até o final do primeiro semestre deste ano. A previsão é que o acordo entre em vigor a partir de 2010.

O Brasil tem acordos internacionais na área de previdência social com mais de dez países, entre eles Argentina, Chile, Espanha, Grécia, Itália, Portugal e Uruguai. A Alemanha é integrante do tratado de seguridade social da Europa e ainda possui acordos bilaterais com mais de 16 países, entre eles Austrália, Japão, Chile, Estados Unidos, Croácia e Turquia.

Estima-se que atualmente cerca de oito mil alemães e seis mil e quinhentos brasileiros são contribuintes ativos para a aposentadoria no Brasil e na Alemanha e podem ser beneficiados com esse acordo.

Para maiores informações, favor contatar: [marisoterio@felsbergandpartners.eu](mailto:marisoterio@felsbergandpartners.eu)

## Países em foco: Espanha

### Preços de Transferência

A legislação espanhola sobre Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (*Impuesto sobre Sociedades*) foi alterada pelo Real Decreto 1793 publicado no dia 18 de novembro de 2008. Dentre os vários aspectos modificados o que merece especial atenção é o art. 16 referente aos preços de transferência.

Estão sujeitas ao regulamento dos preços de transferência as transações realizadas por empresas do mesmo grupo, seja seu conteúdo a venda ou cessão de bens, prestação de serviços ou operações financeiras. Essas transações representam atualmente mais de 60% do comércio internacional.

A regra geral estabelecida pelo artigo 16 é que nestas transações deve considerar-se o preço de mercado, ou seja, o preço que teria sido pactuado por partes independentes em condições de livre concorrência. Para determinar o valor de mercado o contribuinte deverá apresentar à autoridade tributária dois tipos de documentação:

1) documentação relativa ao grupo que o contribuinte pertence; descrição de sua estrutura; identificação das distintas entidades que realizem transações vinculadas, assim como sua natureza e fluxos; descrição da política do grupo em matéria de preços de transferência;

2) documentação do próprio contribuinte identificando as entidades com as quais realiza operações; análise comparativa e justificativa do método de avaliação escolhido.

Possuem isenção parcial para apresentar documentação as empresas de dimensão reduzida. Elas devem preparar somente um inventário de operações e declarar o método de avaliação escolhido.

O decreto real também estabelece obrigação de documentação para contribuintes que realizem transações com entidades ou pessoas residentes em paraísos fiscais.

Para maiores informações, favor contatar: [paulacoelho@felsbergandpartners.eu](mailto:paulacoelho@felsbergandpartners.eu)

## Países em foco: França

### Legislação trabalhista - *Flexisécurité*

A legislação trabalhista francesa, ainda que zelando por uma ampla proteção social, tornou-se mais flexível com a entrada em vigor da lei de modernização do mercado de trabalho (*Loi portant modernisation du marché du travail*) em 28 de junho de 2008.

Além de consagrar o princípio de que o contrato com prazo indeterminado (CDI) é a base normal da relação de trabalho, a nova lei prevê uma nova forma de ruptura deste contrato, a rescisão consensual (*rupture conventionnelle*), por meio da qual o empregador e o empregado, de comum acordo, determinam as condições do distrato do contrato de trabalho por instrumento particular.

A parte mais diligente deve encaminhar esse instrumento à Inspeção do Trabalho para homologação. O acordo prevê uma indenização para o empregado que não pode ser inferior à indenização à qual ele teria direito se tivesse sido dispensado. Se o distrato ocorrer após o contrato de trabalho ter completado um ano, a indenização é de 20% do salário por ano de trabalho.

A nova lei também introduz um prazo máximo para o período de experiência (*période d'essai*). Esta é de dois meses para operários, três meses para técnicos e funcionários em geral e de quatro meses para funcionários de maior posição na empresa, podendo ser prorrogado uma vez. O prazo de rescisão do contrato de trabalho dentro do período de experiência orienta-se pelo tempo de tra-

balho e vai de 24 horas (para um trabalho de oito dias) a um mês (por três meses de trabalho).

Para maiores informações, favor contatar: [anneliesemoritz@felsbergandpartners.eu](mailto:anneliesemoritz@felsbergandpartners.eu)

## Países em foco: Suécia

### Nova lei de concorrência

Em 1º de novembro de 2008 entrou em vigor na Suécia a nova lei de concorrência (*konkurrenslag; SFS 2008:579*). Assim como a lei anterior, a nova lei tem como finalidade libertar o mercado dos obstáculos que impeçam uma real concorrência. Ao mesmo tempo foram introduzidas novas normas de proibição de exercício de atividade industrial (*lagen om näringsförbud; SFS 1986:436*) como penalização do administrador de empresa que por ação ou omissão cometer – através da empresa que administra – uma infração de cartel.

A nova lei de concorrência facilitou a persecução das infrações legais. O Conselho Sueco de defesa econômica (*kartellverket*; que pode ser comparado ao brasileiro Cade – Conselho Administrativo de Defesa Econômica) poderá, em casos específicos, emitir auto de infração (multa). As regras sobre as custas judiciais foram modificadas, a apelação perante o tribunal superior (*Marknadsdomstol* – “Tribunal de mercado”) contra decisão proferida pelo juízo de primeira instância (*Stockholms tingsrätt*) dependerá de uma autorização prévia concedida de acordo com cada caso específico e o prazo prescricional das penas pecuniárias foi aumentado.

As novas regras para controle de fusão empresarial foram adaptadas às regras correspondentes do Direito da União Européia. Assim, para avaliação de uma fusão é irrelevante se a revisão é feita segundo as leis suecas ou segundo as leis da União Européia. Os critérios para avaliação da obrigatoriedade de registro de uma fusão também foram modificados.

Entraram em vigor juntamente com a nova lei de concorrência, outras sete novas leis, sobre a liberação de trabalho em conjunto de grupos que estavam, em princípio, proibidos por limitar a concorrência. Estas leis prevêm a liberação de cooperações específicas nas seguintes áreas: cooperativas de táxis, em contratos verticais específicos (entre outros no setor automobilístico), em determinados contratos de seguro, assim como nos contratos sobre pesquisa e desenvolvimento e também no setor de transferência tecnológica.

Para maiores informações, favor contatar: [janmietzel@felsbergandpartners.eu](mailto:janmietzel@felsbergandpartners.eu)

## Sessão com cliente:

### Entrevista com Achim Flessler de CPE GmbH

Formado em engenharia mecânica e de produção, Achim Flessler é sócio administrador da empresa alemã CPE GmbH. Sua empresa presta serviços a empresas alemãs e estrangeiras (inclusive a empresas brasileiras) na área de desenvolvimento de tecnologias inovadoras de alta precisão.

*Por favor, descreva em algumas palavras sua formação profissional, inclusive acadêmica. Quando o senhor alcançou autonomia e como o senhor avalia essa evolução?*

Após o término do 2º grau e aprovação no exame de vestibular (*Abitur*) estudei engenharia mecânica (*Maschinenwesen*) na Universidade RWTH em Aachen. Em seguida, paralelamente ao trabalho, cursei a faculdade de engenharia industrial (*Diplom-Wirtschaftsingenieur*). Em 2004, após 18 anos trabalhando em diversas empresas e cargos, tornei-me autônomo. Especialmente esti-

tico de potenciais ocultos, desenvolvimento simultâneo de técnica e design, melhora da eficiência e utilização, assim como geração de proveito adicional. Em nosso laboratório técnico podemos simular todos os processos de produção. Em caso de necessidade assumimos também a subsequente fabricação de etapas isoladas da produção ou da produção inteira (como para peças únicas e protótipos). Oferecemos também serviços de consultoria e management provisório. Nossa empresa é especializada na área de produtos médicos, pequenos aparelhos eletrônicos (como aparelhos domésticos, cuidados pessoais e técnicas de iluminação) e técnica de segurança (fechaduras, sistema de controle de entrada, sensores, etc.).

*A sua empresa atende quais mercados internacionais?*

Atualmente atuamos no mercado europeu (com ênfase no alemão), no mercado norte



“A postura positiva no trabalho expressada pela alegria, perseverança e dedicação do brasileiro surpreendeu-me; além disso, a abertura e o freqüente comprometimento, que vai mais além da simples relação de negócios.”

mulante na minha atual atividade como sócio-administrador da empresa CPE GmbH (além da possibilidade de poder utilizar a minha experiência como engenheiro e engenheiro industrial) é a pluralidade de projetos e o trabalho interdisciplinar.

*Que trabalho realiza a CPE GmbH? Qual é a área de competência principal da empresa?*

A empresa CPE GmbH é um escritório de engenharia, que otimiza e desenvolve novos conceitos para atender a solicitação de clientes que atuam na área de precisão técnica e desenvolvimento de máquinas especiais. Nosso trabalho garante uma implementação bem sucedida de quatro aspectos: diagnós-

americano, assim como nos países emergentes que fazem parte do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) em especial, logicamente, no mercado brasileiro.

*Como ocorreu o seu primeiro contato com o Brasil, ou seja, com o mercado brasileiro?*

Em 2003 tive o primeiro contato com o Brasil através de um cliente no meu então trabalho como diretor setorial da empresa Dendron GmbH em Bochum.

*Quando o senhor esteve no Brasil pela primeira vez? Descreva, por favor, suas impressões.*

Minha primeira visita ao Brasil aconteceu no início de 2004 juntamente com um investidor que tinha o objetivo de desenvolver no Brasil uma fabricação própria de produtos médicos. O intuito disso era ampliar e garantir a auto-suficiência do país em produtos médicos e assegurar a toda a população da América Latina o acesso a produtos nacionalmente manufaturados. Isso me deixou muito impressionado e, desde então, existe um trabalho intensivo com duas empresas em Goiânia e Jundiá. A cooperação abrange uma vasta assessoria (por exemplo, questões de localização, standards de construção), construção de oficinas, escolha e fornecimento de equipamentos e dispositivos, desenvolvimento de produtos, processo de desenvolvimento, transferência de tecnologia, até um contínuo acompanhamento na implantação de tecnologia e etapas de produção isoladas, assim como treinamento e qualificação de trabalhadores para que estejam aptos para a realização dos projetos. Um próximo contato ocorreu em 2006 através da Eurolatina (numa cooperação com a Câmara de Comércio de Essen – IHK Essen) também para outros campos de obras de precisão técnica de desenvolvimento de produtos e fabricação de produtos.

*Como o senhor descreveria o seu trabalho com os seus parceiros brasileiros? Houve alguma surpresa (positiva ou negativa)?*

O trabalho em conjunto com os meus atuais parceiros brasileiros está marcado pela continuidade e por um grande empenho pessoal dos dois lados. A postura positiva no trabalho expressada pela alegria, perseverança e dedicação do brasileiro surpreendeu-me; além disso, a abertura e o freqüente comprometimento, que vai mais além da simples relação de negócios. Tudo isso foi estimulante para prosseguir com a cooperação e superar as barreiras burocráticas e as formalidades exigidas nos negócios entre Alemanha e Brasil.

*Existe algo que o Brasil pode aprender com a Alemanha ou Europa? E o inverso?*

Aqui menciono mais uma vez a forma positiva de encarar o trabalho do brasileiro, que se manifesta através da abertura e comprometimento que vai mais além da simples relação de negócios. Vejo tudo isso como um “mérito geral”, que deveria ser colocado em primeiro plano na Alemanha.

*Com quais outros países do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) o senhor tem contato comercial?*

Nós temos contato com a Índia, China, Hong Kong e Filipinas. Nosso portfólio está

muito mais na fase da oferta ou de prospecção. Até agora recebemos em sua maioria prestações de serviços na área de produção desses países.

*Como avalia os aspectos legais dos seus negócios com o Brasil? Há nos seus contratos eleição de foro alemão para dirimir controvérsias? Utiliza normalmente uma cláusula de arbitragem? O senhor vê como inconveniente, que uma disputa com um parceiro comercial brasileiro seja decidida em um tribunal brasileiro?*

Nós vemos no mercado brasileiro um potencial promissor. Até hoje apenas nos deparamos com algumas formalidades estatais (legalização, transferência de divisas, etc.) a serem cumpridas, que demandaram um esforço maior, mas nós não vemos isso como um obstáculo. Nossos clientes elegem em sua maioria a competência jurisdicional brasileira. Com uma análise cuidadosa e um bom relacionamento com nossos parceiros, não vemos a médio prazo nenhum risco grande com relação a conflitos.

*Quais são as suas perspectivas a médio e longo prazo em relação a sua atuação no Brasil?*

Até hoje estive no Brasil 14 vezes onde permaneci de 10 a 14 dias. Nesse período pude obter juntamente com o desenvolvimento do trabalho, um bom contato com outras empresas, que num futuro desejam absorver nosso portfólio de trabalho. Nosso objetivo a médio prazo é abrir um escritório no Brasil para otimizar as fases de aquisição e projeto. Assim queremos continuar aumentando a parcela de negócios com o Brasil que representa hoje 20%.

*Como o senhor avalia a atual situação da sua empresa? Acredita que a crise financeira e econômica seja um fator de risco ou que poderia ser uma fonte de novas (e até mesmo importantes) oportunidades?*

Nós oferecemos um portfólio atrativo e te-

## Cartão-Postal Düsseldorf, Alemanha

Localizada às margens do Rio Reno, Düsseldorf é a capital do Estado economicamente mais importante da Alemanha, a Renânia do Norte-Vestfália. Fundada no ano de 1288, a cidade atualmente ostenta dinamismo, modernidade e inserção no mundo globalizado. É ainda uma potência no setor de serviços e uma das líderes nos índices de qualidade de vida – condições perfeitas para facilitar o ingresso de prestadores de serviços estrangeiros nos mercados europeus das finanças, publicidade, comunicação, informática, comércio e logística, entre outros. Não por outra ra-

mos desde o começo da nossa atividade comercial uma ótima aceitação por parte dos clientes e do mercado (entre outros o brasileiro). Também na atual crise econômica mundial, verificamos que há mais empresas abrindo-se que se colocando à parte e que querem trabalhar com empresas externas experientes como a CPE GmbH.

*Se pudesse explicar em uma frase por que vale à pena contratar os serviços da sua empresa, o que diria?*

Os clientes da CPE GmbH encontram em nós um parceiro focado no intercâmbio de conhecimento e experiência, que está interessado, assim como ele, no sucesso a longo prazo de sua empresa, pois bons e otimizados produtos são sempre uma garantia de uma empresa saudável e próspera.

*Quando o senhor vai visitar novamente o Brasil?*

Minha próxima visita ao Brasil está planejada para final de março e princípio de abril deste ano.

O e-mail para contato do Sr. Flesser é [achim.flesser@cp-engineering.de](mailto:achim.flesser@cp-engineering.de)

- A CPE GmbH dispõe de brochuras em português -

## Contatos de negócios Oportunidade na Alemanha

Empresa do setor médico busca investidores para participação em negócio na ordem de três a quatro milhões de euros, com o objetivo de financiar estudos que possibilitem a autorização de um novo produto médico (exame de sangue). Em caso de interesse poderá o investidor assumir no futuro a distribuição exclusiva no Brasil.

Para maiores informações, favor contatar: [paulacoelho@felsbergandpartners.eu](mailto:paulacoelho@felsbergandpartners.eu)

zão, inúmeras multinacionais alemãs, tal como ThyssenKrupp, Henkel, E.ON, Grupo Metro AG e C&A, igualmente elegeram Düsseldorf como centro de suas operações. O estabelecimento de matrizes de grupos econômicos perto da famosa região industrial do Ruhr conferiu à cidade o nome de “Escrivantina da Região do Ruhr”.

Localização central e de fácil acesso: Com aproximadamente 600.000 habitantes, Düsseldorf é a oitava maior cidade da Alemanha e possui uma localização privilegiada, no oeste do país, a no máximo 200

km da fronteira com a França, Luxemburgo, Bélgica e Holanda. Com 30 milhões de consumidores em um raio de apenas 150 km, Düsseldorf oferece um ávido mercado para companhias nacionais e estrangeiras. Tal como o Aeroporto de Congonhas, em São Paulo, o aeroporto de Düsseldorf recebe mais de 16 milhões de passageiros por ano. O viajante pode eleger entre 75 companhias aéreas que ligam a cidade a 180 destinos ao redor do mundo. Pode-se em apenas uma hora de voo desde Düsseldorf chegar, por exemplo, a Londres, Paris, Berlim ou Zurique.

**Centro internacional de comércio:** A cidade oferece 16 pavilhões de exposições com 252.200 metros quadrados de área. Assim, Düsseldorf abre mais de 40 feiras internacionais anuais, mundialmente conhecidas e muitas líderes em atrair visitantes de todo o mundo, como por exemplo o Salão Náutico da Europa (boot); a DRUPA, que é a maior feira mundial de mercado gráfico e a MEDICA, uma feira especializada em produtos médicos e hospitalares. A oferta de feiras tem sido cada vez mais aproveitada por brasileiros: em 2008 participaram da DRUPA e da MEDICA respectivamente 18 e 55 expositores brasileiros. Düsseldorf também ostenta o título de cidade da moda e recebe todos os anos a "Collections Premieren Düsseldorf" a maior feira de moda do mundo.

**Centro financeiro:** Düsseldorf é também um importante centro financeiro. A Bolsa de Valores de Düsseldorf movimenta um volume negociado de 130 bilhões de euros por ano. Mais de 300 bancos e seguradoras possuem estabelecimento na cidade. Investidores estrangeiros elegem Düsseldorf. A presença

de mais de 100.000 estrangeiros, 5.000 subsidiárias de empresas estrangeiras provenientes de mais de 50 países, 35 consulados e 6 escolas estrangeiras não deixa dúvidas sobre a relevância internacional da cidade.



## Düsseldorf é a cidade número um da Alemanha e a sexta do mundo em qualidade de vida.

L'Oréal, Vodafone e Mitsubishi International são apenas alguns exemplos entre as empresas estrangeiras sediadas em Düsseldorf.

**Luxo e exclusividade:** A avenida mais badalada de toda a Alemanha também está em Düsseldorf. Na Königsallee (Alameda do Rei), ou simplesmente "Kö", como é carinhosamente chamada pelos moradores, concentram-se as boutiques das grifes mais caras do mundo, um verdadeiro oásis para os amantes do luxo e da exclusividade.

**Cultura:** Aquele que for a Düsseldorf a negócios desfrutará também de uma cidade com ampla oferta cultural. O acervo de seus museus guardam raridades de artistas importantes do século XX, como Paul Klee, Picasso e Dalí; galerias, teatros, ópera e a Academia de Arte são algumas das inúmeras opções de lazer.

**Arquitetura:** Uma caminhada às margens do Rio Reno é um passeio inesquecível. Ao longo desse percurso pode-se observar os diferentes motivos arquitetônicos da cidade, passando pelo centro antigo até as construções modernas da sede do congresso do estado e dos edifícios do premiado arquiteto Frank O. Gehry, que fazem parte do projeto de revitalização do antigo porto.

**Carnaval e Altbier:** Düsseldorf também oferece inúmeras festividades ao longo das quatro estações do ano. Em especial, destaca-se o carnaval do vale do Rio Reno. A cidade conta nesse período com a realização de mais de 600 festas, inclusive com um animado desfile de carros alegóricos na segunda-feira de carnaval (*Rosenmontag*), que utiliza as fantasias e a música não só como instrumentos de

diversão, mas também de críticas políticas.

Um passeio em Düsseldorf termina de preferência no "Altstadt", bairro central da cidade famoso por seus inúmeros restaurantes, bares, pubs e cervejaria, no total de aproximadamente 260, pelo qual ganhou o título de cidade com "maior bar do mundo". Lá a rainha não é a loira gelada, mas a chamada "Altbier", uma cerveja cobre-avermelhada de alta fermentação.

Se você ainda tem dúvidas de tudo que esta cidade tem para oferecer, surpreenda-se: Düsseldorf é a cidade número um da Alemanha e a sexta do mundo em qualidade de vida (Fonte: Mercer).

Brochuras em português contendo mais informações sobre a cidade de Düsseldorf poderão ser obtidas através de nosso escritório.

### Felsberg & Partners Europe

Felsberg & Partners Europe LLP, Kaiserswerther Straße 199, 40474 Düsseldorf, Alemanha. Tel.: +49 (0) 211 687 857 78 / Fax +49 (0) 211 687 857 79 [www.felsbergandpartners.eu](http://www.felsbergandpartners.eu) contato: Paula Coelho ([paulacoelho@felsbergandpartners.eu](mailto:paulacoelho@felsbergandpartners.eu))

### Felsberg e Associados

☞ São Paulo: Av. Paulista, 1294 - 2º Andar - Cerqueira César, 01310-915, SP. Tel.: +55 (11) 3141-9100 / Fax: +55 (11) 3141-9150 ☞ Rio de Janeiro: Av. Almirante Barroso, 52 - 22º Andar - Centro, 20031-000, RJ. Tel.: +55 (21) 2156-7500 / Fax: +55 (21) 2220-3182 ☞ Brasília: SCN, Quadra 05 - Bloco A - Sala 1217 - T. Norte, 70715-900, DF. Tel.: +55 (61) 3033-3390 / Fax: +55 (61) 3033-2855 ☞ Campinas: Av. José de Souza Campos, 900 Sl 65, 13092-110 - Campinas, SP. Tel.: +55 (19) 3512-5600 / Fax: +55 (19) 3512-5605 ☞ Washington, D.C.: 1725 I Street, N.W. - Suite 300, 20006, USA. Tel.: +1 (202) 331-2492 / Fax: +1 (202) 331-2493 ☞ Shanghai: 5/F Standard Chartered Tower, 201, 200120, Shanghai, China. Tel.: +86 (21) 6182 6801 / Fax: +86 (21) 6182-6777 ☞ New York: 405 Lexington Avenue, 26th floor New York, N.Y. 10174 Tel.: +1 (212) 907-6440 / Fax: +1 (212) 368-8005 ☞ [www.felsberg.com.br](http://www.felsberg.com.br) contato: [anneliesemoritiz@felsberg.com.br](mailto:anneliesemoritiz@felsberg.com.br)

Atenção: Este Newsletter contém apenas uma pequena seleção de temas relevantes sobre direito empresarial europeu e não substitui a necessidade de assessoria em casos individuais. Todas as informações foram pesquisadas e preparadas com extremo cuidado. Contudo, não nos responsabilizamos pela exatidão e integridade dessas informações.