

Cartas

da Europa

notícias jurídicas e econômicas



Uma Publicação de Felsberg & Partners Europe LLP Vol. 1 No. 2 Abril a Junho 2009

Índice

Vozes da política e economia	
Embaixador Paulo Cesar de O. Campos....	1
Entendendo...	
o domínio .eu.....	3
Países em foco	
☛ Alemanha	
Investimentos estrangeiros - limitações	5
☛ França	
A política de imigração.....	5
☛ Itália	
Patentes - novo procedimento.....	6
☛ Reino Unido	
O Orçamento de Estado para 2009.....	7
☛ Suécia	
Arrendamento mercantil e falência	8
Sucesso na Europa	
Larissa da Costa de KitFrame GmbH.....	8
Arte além das fronteiras	
Eunice Duarte	10
Contatos de negócios	
Valoração e Exploração de Patentes	11
Responsabilidade social	
ProBrasil (Düsseldorf/São Paulo).....	11
Cartão-Postal	
Munique, Alemanha.....	12

Redação

Paula Coelho, Mareike Durkowiak, Marcela Mastrocola Veloce, Jan G. Mietzel, Anneliese Moritz, Marlene Pinheiro, Patricia Prates Bendlin, Celso Yamashita

Bem-vindos à segunda edição de “Cartas da Europa”. Em primeiro lugar, gostaríamos de aproveitar a oportunidade para agradecer os comentários enviados, referentes à primeira edição desta Newsletter. A repercussão positiva servenos, sem dúvida, como grande estímulo. As variadas sugestões apresentadas por nossos leitores serão atendidas com o maior prazer.

Um agradecimento especial merece também o Exmo. Sr. Embaixador Paulo Cesar de Oliveira Campos, o qual transmitiu suas primeiras impressões concernentes à sua recém-iniciada atividade diplomática em Madri para a seção introdutória “Vozes da política e economia”.

Na seção “Entendendo...”, apresentamos-lhes o domínio .eu. Ele possibilita aos seus usuários uma “identidade europeia” na Internet, representando mais um passo na direção da completa unificação deste importante mercado.

Em “Países em foco”, destacamos inovações jurídicas na Alemanha, na França, na Itália, na Suécia e no Reino Unido, sendo que, com relação a este último país, contamos com a gentil colaboração do Sr. Rodrigo Mendes, da *Premier International Corporate Services Ltd.*

Apresentamos também, nesta edição, a nova seção “Sucesso na Europa”, na qual empresas brasileiras bem-sucedidas relatam as suas experiências ligadas à conquista do mercado europeu. A primeira entrevista nessa linha foi realizada com Larissa da Costa, gerente da *KitFrame Deutschland GmbH*.

Outra novidade é a seção “Arte além das fronteiras”, através da qual apresentamos – além de Economia e Política – artistas latino-americanos que fizeram da Europa o centro de suas vidas e de suas artes. Quem inaugura esta seção é a pintora brasileira Eunice Duarte, que participou da inauguração de nosso escritório com uma Vernissage e cujas obras – no contexto de uma exposição permanente – estimulam e alegram ainda mais o nosso trabalho diário.

Além disso, vocês encontram nesta edição de “Cartas da Europa” uma entrevista com representantes da *ProBrasil* (Düsseldorf/São Paulo) e um Cartão-Postal de Munique, a capital da Baviera.

Esperamos que a leitura seja-lhes novamente agradável (comentários através do e-mail cartas@felsbergandpartners.eu são muito bem-vindos a qualquer tempo) e despedimo-nos com cordiais saudações de Düsseldorf.

- A redação

Vozes da política e economia: Entrevista com Embaixador Paulo Cesar de Oliveira Campos

O Embaixador Paulo Cesar de Oliveira Campos já representou o Brasil, em diferentes estágios de sua trajetória profissional, em Washington, Tóquio (duas vezes), Bonn e Londres. Há quatro meses chefiando a Embaixada do Brasil em Madri, ele proporciona ao leitor nesta entrevista exclusiva uma visão geral da relação política e econômica entre o Brasil e Espanha mencionando inclusive

os setores da economia espanhola que, em sua opinião, constituem uma oportunidade para o investidor brasileiro.

Quais foram suas primeiras impressões ao assumir a função de Embaixador em Madri?

A impressão forçosa é do elevado nível das relações entre os dois países, a qualidade do diálogo e a intensidade dos contatos. No en-

tanto, percebe-se que, se muito está sendo feito, as circunstâncias indicam novos rumos, novas parcerias, novo ritmo dos intercâmbios entre Brasil e Espanha.

Atualmente o Brasil é o segundo país onde a Espanha mais investe, perdendo apenas para os EUA. Por que ainda é difícil ver um fenômeno semelhante no caminho inverso, ou seja, uma maior presença de empresas e investimentos brasileiros na Espanha?

Os capitais espanhóis aportaram no Brasil em um momento de abertura de nosso mercado e de expansão da economia mundial. Agora, nossa economia mostra, mesmo em um momento de crise mundial, sinais de vitalidade e possibilidades concretas de expansão. Esperamos, portanto, novo impulso nos investimentos espanhóis no Brasil.

No sentido inverso, a própria dimensão crescente do mercado brasileiro modifica a equação que leva à internacionalização de nossas empresas. E temos que ter presente que o mercado espanhol é mais maduro, com menores expectativas de expansão. Ainda assim, já temos vários investimentos brasileiros importantes na Espanha, nos setores têxtil e siderúrgico. Há espaço para a chegada de novas empresas. Eu acredito, sobretudo, nas oportunidades que podem ser criadas por parcerias entre firmas brasileiras e espanholas.

A Embaixada mantém alguma estimativa a respeito do número de empresas brasileiras com sede na Espanha?

Sim, procuramos acompanhar de perto. Mas nem sempre é possível identificar todas. Em alguns casos, dependemos muito da boa vontade da empresa em contatar-nos. Pelas nossas contas, há cerca de 15 empresas, de dimensões distintas. Desde multinacionais como a *Gerdau* até empresas familiares. Mas podem existir mais, a respeito das quais ainda não dispomos de informação.

Em que setores o investidor brasileiro mais se destaca na economia espanhola? Há algum setor promissor que deveria receber uma maior atenção por parte do empresário brasileiro?

Como mencionei anteriormente, os maiores montantes de investimento brasileiro na Espanha estão hoje no setor siderúrgico – depois da compra da *Sidenor* pela *Gerdau*

em 2005 – e no setor têxtil – por conta da fusão entre a brasileira *Santista* e a espanhola *Tavex*, que deu origem à maior produtora mundial de denim. Há espaço em setores em que somos muito competitivos e nos quais estamos ausentes ou com presença ainda discreta, como autopeças, móveis, vestuário e calçados.

Quais são as maiores dificuldades enfrentadas pelo investidor brasileiro na entrada no mercado espanhol? E quais seriam as recomendações para uma empreitada ser bem sucedida neste mercado?

Uma dificuldade enfrentada pelo empresário brasileiro para atuar no mercado espanhol se



refere às exigências para obtenção de visto de residência para o investidor, executivos e suas famílias. Este é um processo muito mais

cia de promoção de investimentos diretos estrangeiros para a Espanha, que tem escritórios em Brasília e em São Paulo. Além disso, cada uma das Comunidades Autônomas também conta com sua própria entidade de atração de investimentos, que funciona de maneira articulada com a “Invest in Spain”, na implementação de políticas de promoção de investimento e apoio ao investidor.

Em 2003 o Brasil e a Espanha firmaram um plano de parceria estratégica para intensificar as relações bilaterais. Quais iniciativas prevê o plano de parceria estratégica? Após seis anos, é possível identificar os benefícios concretos alcançados?

Os benefícios desse tipo de aproximação nem sempre são quantificáveis. A parceria estratégica forneceu um marco, uma estrutura para aumentar a cooperação bilateral e triangular, o diálogo político, o diálogo sobre temas econômicos e comerciais, os intercâmbios nos setores cultural, educacional, tecnológico e de defesa. Nos três meses que estou à frente da Embaixada, já recebi diversas missões brasileiras. Missões que vieram a Madri e a outras cidades espanholas para avançar nas mais diferentes áreas, desde cooperação judiciária e institucional, até cooperação no combate à violência contra a mulher, passando pela cooperação entre universidades em matéria de energias renováveis.

Quais semelhanças e diferenças V.S.a identifica ao analisar a cultura e o comportamento de brasileiros e espanhóis?

Os dois países se caracterizam pela diversidade e, por isso, por uma fácil aceitação do que lhe é diferente. Esse aspecto nos aproxima e gera uma natural simpatia entre os dois povos. As diferenças decorrem exatamente dessa diversidade que nos caracteriza.

Em sua opinião, a crise econômica mundial tem afetado de forma significativa as relações comerciais entre Brasil e Espanha? Em caso afirmativo, de que forma?

Nos primeiros seis meses de 2009, a corrente de comércio entre os dois países teve uma queda de aproximadamente 30%. Para essa redução, contribuiu mais a diminuição das compras de produtos brasileiros pela Espanha (-34%) do que as compras brasileiras de produtos espanhóis (-22%), o que, de certa forma, revela o impacto negativo mais forte da crise econômica sobre o setor produtivo espanhol que sobre o brasileiro. De qualquer maneira, é preciso ponderar que

“2008 foi o melhor ano para o comércio entre Brasil e Espanha na história da relação entre os dois países.”

complicado do que os trâmites para abertura de uma empresa. Ao mesmo tempo, o visto de residência é uma condição imprescindível para a efetivação do investimento, especialmente no caso de pequenas e médias empresas.

O governo espanhol possui entidades que se dediquem a atrair ou dar suporte ao investidor brasileiro?

O governo espanhol dispõe de uma agên-

2008 foi o melhor ano para o comércio entre Brasil e Espanha na história da relação entre os dois países e que, portanto, a referência de comparação é bastante elevada. O fato é que a aproximação comercial entre Brasil e Espanha, nos últimos anos, foi inegável. A intensidade da corrente de comércio certamente será retomada tão logo melhorem as condições da economia mundial.

Para promover o PAC e atrair investimentos estrangeiros foi realizado em novembro de 2008 um Roadshow nos EUA e nas principais capitais/cidades européias entre elas, Madri. O Brasil poderá contar com a participação espanhola neste projeto? Em que setor(es)?

O roadshow realizado em Madri, no ano passado, foi realmente um êxito. Contou com 200 participantes, entre os quais representantes de vinte das trinta e cinco empresas que compõem o principal índice bursátil da Espanha (Ibex-35). Isso revela o interesse expressivo das empresas espanholas nos projetos do PAC e no Brasil como um destino estratégico de investimentos no exterior. Frente às oportunidades oferecidas pelo mercado brasileiro e ao bem-sucedido histórico das inversões espanholas no País, a nossa expectativa é contar com uma participação significativa de empresas daqui no financiamento e execução de diversos projetos do PAC, sobretudo nos setores de infraestruturas ferroviária e rodoviária. Também o setor imobiliário no Brasil apresenta uma grande oportunidade de captação de investimentos espanhóis, pela combinação de potencial de crescimento da demanda brasileira por construções residenciais e a saturação do setor na Espanha. E há vários outros setores nos quais as empresas espanholas são competitivas e nos quais podem ter participação importante.

Em 2007/2008 as relações entre Brasil e Espanha foram estremecidas por vários episódios em que brasileiros tiveram sua entrada em território espanhol denegada, aparentemente sem

uma forte motivação. O Brasil reagiu à altura, intensificando o controle da entrada de espanhóis no Brasil e repatriando aqueles que apresentavam uma documentação insuficiente. Pode-se dizer que este episódio foi completamente superado? Ainda que superado, poderia esse fato ter deixado consequências ou sequelas nas relações diplomáticas entre Brasil e Espanha?

Sim. O episódio está totalmente superado, o que não quer dizer que não voltem a ocorrer casos isolados de impedimento de entrada em um ou no outro País. O episódio comprovou a validade e a eficácia da parceria estratégica, que permitiu um diálogo produtivo entre as autoridades dos dois países que culminou com a rápida superação do episódio.

Em sua opinião, que significado tem Brasil e Europa um para o outro? Como e em que direção V.S.a crê que as relações entre nosso país e o continente europeu irão se desenvolver na próxima década?

A Europa significa uma das matrizes culturais de meu País. Sua importância sempre estará presente em nossa sociedade. O intercâmbio entre a Europa e o Brasil tende sempre a se expandir. O Brasil é uma das janelas de oportunidade para o crescimento dos investimentos europeus no exterior. A vitalidade de nosso País é um atrativo aos capitais e à tecnologia europeus.

Quais desafios V.S.a crê que encontrará pela frente e quais são suas expectativas como Embaixador do Brasil em Madri?

O desafio à frente desta Embaixada é aproveitar a diversidade da Espanha como pólo econômico, cultural e tecnológico. É estabelecer relações mais diversificadas com os Governos autônomos e abrir novas áreas e novos campos de intercâmbio, sem abrir mão de intensificar os caminhos já abertos de diálogo e cooperação com o Governo central.

Entendendo... o domínio .eu

O que é o domínio de topo .eu?

O domínio de topo (*Top-Level-Domain*; TLD) .eu é o elemento de identificação na Internet relacionado aos países da União Européia que, associado a um nome ou um endereço, permite a localização de determinado *website* na rede. Foi instituído pelo Regulamento (CE) nº 733/2002 do Parlamento Europeu com o objetivo de fortalecer o mercado interno europeu no âmbito do mercado virtual mundial, tendo em vista que o elemento .eu, ao contrário de outros TLDs (por exemplo,

.com ou .de), oferece uma ligação clara e direta de websites com a União Européia.

Quais as vantagens obtidas com o registro de um nome de domínio .eu?

O registro de um nome de domínio .eu atribui uma verdadeira identidade européia ao seu titular. É possível, desta forma, identificar com maior precisão a área de atuação daqueles que desenvolvem suas atividades não apenas em um país europeu, mas no mercado da União Européia como um todo,

o que não era possível com os TLDs específicos de cada país (como .de, .fr, .es, .uk), nem tampouco com o TLD .com, por ser extremamente genérico. Identifica-se, desta forma, a empresa como sendo uma empresa européia, e não apenas alemã, ou francesa, ou inglesa. Além disso, através de um único *website* com o domínio .eu é possível atingir simultaneamente consumidores, clientes e parceiros de negócios de toda União Européia, sem a necessidade de manutenção de um *website* para cada país.

Essas vantagens ficam evidentes nos depoimentos de algumas empresas que já registraram nome de domínio .eu, encontrados no *website* do Serviço de Registro Europeu de Nomes de Domínio da Internet (*European Registry for Internet Domains*; EURid – www.eurid.eu).

Alguns exemplos:

“Costumávamos utilizar os domínios .nl, .lu e .be, mas decidimos optar pelo .eu e, deste modo, uniformizar a nossa estrutura”

Intertrans
(empresa belga de transporte e logística)

“Mantemos relações comerciais com diversos países europeus e por isso costumávamos utilizar os domínios .fr, .uk, .ie ou .be. O .eu permite-nos unificar as nossas comunicações”

Winsol
(empresa belga fabricante de janelas)

“O domínio .eu significa que não estamos limitados a um determinado país. Tornou-se parte da imagem corporativa da empresa, mostrando aos clientes que somos internacionais”

Touring Cars
(empresa finlandesa de turismo)

Quantos nomes de domínio .eu encontram-se registrados atualmente?

Atualmente encontram-se registrados cerca de 3 milhões de nomes de domínio .eu de empresas dos mais variados setores, como as companhias aéreas *Air France* e *Germanwings*, as montadoras *Volvo* e *Volkswagen*, as marcas de moda *Esprit* e *Prada*, o hotel *Sheraton*, o parque de diversões *Disneyland*, etc.

Quem tem o direito de registrar um nome de domínio .eu?

Um nome de domínio .eu pode ser registrado por toda pessoa física residente em um país da União Européia, bem como por empresas ou organizações com sede, administração central ou principal atividade ali localizadas. Competente para efetuar o registro dos nomes de domínio .eu é o EURid, organização privada sem fins lucrativos, sediada em Bruxelas, na Bélgica.



Quais são os requisitos necessários para o registro do nome de domínio .eu?

O interessado no registro de um nome de domínio deve, primeiramente, realizar uma pesquisa a fim de verificar a disponibilidade do nome. O EURid disponibiliza em seu *website* uma base de dados chamada WHOIS, que contém informações detalhadas de todos os nomes de domínio registrados, bem como de seus titulares. Havendo disponibilidade do nome desejado, pode este ser registrado. O interessado deve, nesta oportunidade, declarar expressamente que o pedido de registro é apresentado de boa-fé, sem prejuízo de direitos de terceiros, bem como que respeitará todas as regras e condições referentes ao registro.

É possível o registro de um nome de domínio .eu por pessoa física/jurídica situada fora da União Européia?

Em princípio, uma empresa sediada fora da União Européia não teria o direito de registrar um nome de domínio .eu, tendo em vista o requisito formal acima descrito. Entretanto, atendendo a certas condições, o registro é possível até mesmo para estas empresas. Basta que uma pessoa física ou jurídica, domiciliada em território europeu, seja contratada pela empresa estrangeira para o fim de realizar o registro do nome de domínio pretendido. Esta pessoa contratada (comissário), embora atue no interesse do seu contratante, age em nome próprio e, por estar estabelecida em um país da União Européia, preenche os requisitos formais necessários. Alternativamente, o interessado em um registro de domínio .eu pode simplesmente constituir uma empresa em algum país da União Européia e, a partir dela, requerer o registro desejado. Tendo em vista as formas societárias existentes nos ordenamentos jurídicos europeus, muitas delas bastante simplificadas e com baixo custo de constituição (como a *Limited* inglesa e a *Unternehmergeellschaft* alemã¹), pode ser esta uma alternativa razoável. Por certo que essas alternativas podem ensejar eventuais contestações ao registro (*ver pergunta abaixo*), especialmente no primeiro caso, eis que o direito do comissário ao nome registrado pode ser um tanto quanto questionável (já que, de fato, quem detém o direito ao nome/marca é o comitente, ou seja, a empresa estrangeira). Tendo isso em vista, uma forma de fortalecer o registro do nome de domínio

contra eventuais contestações é através do registro de marca na Europa, seja no âmbito nacional, seja em todo o território da União Européia. Caso a empresa estrangeira detenha uma Marca Comunitária² ou uma marca nacional (de algum país da UE), pode ela conceder a licença de uso da marca para o seu comissário, responsável pelo registro do nome de domínio. Dessa forma, este, ao realizar o registro, terá claramente o direito ao nome, por se tratar de detentor da licença de uso de Marca Comunitária ou de marca nacional, devidamente registrada.

O nome de domínio desejado já se encontra registrado. Como contestar este registro, caso haja irregularidades? É necessário um processo judicial?

Analisando o banco de dados WHOIS, disponibilizado pelo EURid, é possível obter informações exatas e atualizadas sobre os titulares dos registros, bem como sobre dados técnicos referentes à administração do nome de domínio .eu. Isto porque, ao registrar um nome de domínio, o interessado automaticamente concorda com a publicação de dados pessoais e técnicos com vistas à análises da licitude de seu registro. Em casos de registros abusivos ou especulativos – como, por exemplo, quando o titular registra um nome de domínio com o único intuito de revendê-lo ao interessado –, está previsto no Regulamento (CE) n° 874/2004 um Procedimento Alternativo de Resolução de Litígios (*Alternative Dispute Resolution*; ADR), através do qual conflitos desta esfera são resolvidos por árbitros, especialistas na matéria, sem a necessidade de um moroso e custoso processo judicial.

Quais são os requisitos para a instauração de um Procedimento Alternativo de Resolução de Litígios (ADR)?

Para instaurar um Procedimento ADR, deve a parte interessada, além de comprovar seu estabelecimento em um país da União Européia, preencher os seguintes requisitos: (1) ter direito a um nome ou marca, nos termos da legislação europeia ou de algum ordenamento jurídico reconhecido pelos membros da UE, que seja idêntico ou muito semelhante ao nome de domínio registrado; (2) comprovar a ausência de direito ou a falta de legítimo interesse do titular do nome de domínio; ou, alternativamente, (3) comprovar a má-fé do titular. Configura-se a má-fé quando, por exemplo, o registro é feito unicamente com a intenção de revenda ao verdadeiro interessado, ou para restringir o seu direito ao nome, ou ainda para prejudicar atividades de um concorrente.

Como funciona o Procedimento Alternativo de Resolução de Litígios (ADR)?

A parte interessada pode iniciar o Procedimento ADR na própria internet, no site

www.adr.eu, com a apresentação de uma reclamação motivada contra um registro de domínio abusivo ou especulativo. Ouvida a parte contrária, a questão é, então, decidida por uma comissão (painel) formada por um ou três árbitros. Caso entenda procedente a queixa, o registro do domínio existente é anulado e o nome de domínio é transferido para o requerente. Todo o Procedimento ADR é conduzido de forma online e é coordenado pelo Tribunal Arbitral Tcheco, uma corte independente, com sede em Praga, na República Tcheca.

“Tornou-se parte da imagem corporativa da empresa, mostrando aos clientes que somos internacionais”

Touring Cars (empresa finlandesa)

Quais as vantagens de um Procedimento Alternativo de Resolução de Litígios (ADR) em relação a um processo judicial?

A grande vantagem do Procedimento ADR em relação a um processo judicial é a sua celeridade. Com efeito, o procedimento alternativo integral tem duração média de 2 a 3 meses, enquanto que, nesse curto espaço de tempo, não teria havido via de regra nem mesmo a primeira audiência de conciliação, em um processo judicial. Além disso, os custos do procedimento ADR são sensivelmente mais reduzidos, em comparação às despesas processuais elevadas de um processo em juízo. Há ainda que se destacar a ausência de discussão sobre competência, uma vez que, no momento do registro do nome de domínio, todos concordam expressamente com a competência do Tribunal Arbitral para resolver as questões ligadas à regularidade do registro. E, por fim, é de se ressaltar também a simplicidade da execução das decisões do tribunal, eis que, em caso de procedência da reclamação, a transferência do nome de domínio para o demandante se dá de forma direta e imediata, a não ser que, em um prazo de trinta dias, um processo judicial seja instaurado.

Em que pese todas as vantagens do Procedimento ADR acima enumeradas, deve-se ressaltar que não há obrigatoriedade desse meio de solução de conflitos. A parte reclamante pode, portanto, optar pela via judicial, caso lhe seja mais conveniente.

Para maiores informações, favor contatar: janmietzel@felsbergandpartners.eu

¹Sobre a *Unternehmergeellschaft*, confira o texto publicado em Cartas da Europa, Vol. 1 No. 1, pág. 4-5.

²Sobre o tema Marca Comunitária, confira o texto publicado em Cartas da Europa, Vol. 1 No. 1, pág. 3-4.

Países em foco: Alemanha

Novas limitações para investimentos estrangeiros

Em 24 de abril de 2009 entrou em vigor na Alemanha uma alteração à lei relativa ao comércio externo (*Außenwirtschaftsgesetz*) e ao seu respectivo decreto (*Außenwirtschaftsverordnung*). De acordo com a nova lei, a aquisição por investidores estrangeiros de um mínimo de 25% dos direitos de voto de empresas alemãs pode ser submetida a um procedimento de controle, o qual poderá resultar na limitação ou proibição de referida operação.

Principais características da nova lei

Como regra geral, a nova lei, aplicável a todos os setores industriais, prevê a possibilidade de realização de controle pelo Ministério Federal da Economia (*Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie* – doravante “BMWí”) apenas na hipótese de aquisição de um mínimo de 25% dos direitos de voto de uma empresa alemã por investidores baseados fora da União Européia ou fora da Associação Européia de Livre Comércio, quando houver real ameaça desse investimento à segurança e ordem pública alemãs. Não obstante, investidores com sede na Europa podem igualmente ser submetidos ao procedimento de controle acima descrito, se um acionista baseado fora da União Européia possuir 25% dos direitos de voto dessa empresa e se houver indícios de uma estruturação de transações abusiva ou intencionada a mascarar o controle da aquisição.

Prática do procedimento de controle

O controle de aquisições aqui discutido é realizado diretamente pelo BMWí. Na prática, não existe obrigação legal de se notificar o BMWí sobre uma transação societária, podendo esse Ministério iniciar o procedimento de verificação no prazo máximo de 3 (três) meses a partir da assinatura do contrato de aquisição. Neste caso, as partes serão solicitadas a apresentar ao BMWí extensa documentação e, a partir do recebimento dos documentos pertinentes, o Ministério em questão tem o prazo de dois meses para aprovar ou proibir a aquisição, ou, ainda, para emitir diretivas vinculantes às partes. É importante ressaltar que restrições/proibições se sujeitam à aprovação do Governo Federal.

Na hipótese da transação vir a ser considerada proibida, a mesma será declarada inválida de forma retroativa, nos termos do Código Civil alemão, podendo as partes proceder ao seu cancelamento com base em previsões contratuais contidas nos documentos da aquisição. Na hipótese de inexistência de tais previsões, as partes podem apoiar-se no direito alemão para exigir indenização por

perdas e danos decorrentes do preço de compra pago pela participação societária.

Certificado de Conformidade

Para evitar os inconvenientes causados pela proibição de uma transação já concluída e consequentemente garantir maior segurança jurídica, o investidor pode, anteriormente à conclusão do contrato de aquisição, solicitar ao BMWí um Certificado de Conformidade vinculativo. Este documento tem como finalidade atestar que o investimento almejado não põe em perigo a segurança e ordem pública alemãs. No ato da solicitação devem ser apresentadas informações gerais sobre a planejada aquisição, o adquirente e seu ramo de negócios. Caso não haja real possibilidade de desse investimento ameaçar a segurança

A nova lei é particularmente criticada por suposta infração ao princípio da livre circulação de capitais dentro da UE.

e ordem pública, o BMWí será obrigado a garantir esse certificado.

Se o BMWí não iniciar um procedimento formal de processo de verificação no prazo de um mês após a solicitação do certificado de conformidade, considera-se a conformidade como aceita.

Crítica

A nova lei é particularmente criticada por suposta infração ao princípio da livre circulação de capitais dentro da União Européia. Assim sendo, é possível que a Alemanha venha a sofrer sanções da Comissão Européia por violar mencionado princípio.

Efeitos práticos

De maneira geral, pode-se afirmar que a maior parte das transações societárias tende a ser considerada fora do âmbito de controle do BMWí. No entanto, para se garantir segurança jurídica, no caso de grandes aquisições de negócios em setores potencialmente sensíveis, especialmente aqueles relacionados a tecnologia, software, infra-estrutura ou bens utilizáveis para fins civis e militares, as partes devem considerar a solicitação de um Certificado de Conformidade e providenciar a respectiva condição de fechamento no acordo de compra e venda.

Para maiores informações, favor contatar: marcelaveloce@felsbergandpartners.eu

Países em foco: França

A política de imigração: retrato de uma reforma sustentável

Tradicional destino no âmbito do fluxo migratório internacional, a França tem uma das maiores taxas de natalidade na Europa (2 filhos por mulher), uma taxa de desemprego crescente (atualmente 8% da população ativa) e uma carência de profissionais em setores específicos. Ao fazer estas constatações há 3 anos, o poder político francês foi levado a rever a política de imigração.

Seguida de vários decretos de aplicação, a lei nº 2006-911, promulgada em 24 de julho de 2006, lançou as novas bases de uma política de imigração sustentável que visa garantir uma verdadeira integração social dos imigrantes.

O estímulo da imigração de profissionais é o grande foco desta política, que propicia a outorga de vistos para profissionais altamente qualificados, para empregados transferidos pelos seus empregadores e para trabalhadores sazonais (*vide tabela página 6*).

O procedimento também é facilitado para aqueles que atuam em profissões onde há falta de profissionais no mercado interno. Neste sentido, foi recentemente elaborada uma lista das trinta profissões em que é nítida a escassez de mão-de-obra e que compreende profissões dos mais diversos setores como o de informática, mecânica, comércio, transporte e logística.

O aprimoramento da situação dos estudantes estrangeiros também foi favorecido com a reforma. Estes não mais necessitam obter autorização de trabalho para poderem exercer uma atividade a tempo parcial e dispõem da possibilidade de se estabelecer legalmente na França após o término dos estudos, caso encontrem trabalho.

Outro aspecto importante a ser ressaltado é que política externa e política de imigração tem caminhado lado a lado. Além das medidas supramencionadas, o governo francês vem procurando firmar acordos bilaterais com diversos países, que incluem programas de treinamento profissional e parcerias de desenvolvimento solidário.

Para maiores informações, favor contatar: anneliesemoritz@felsbergandpartners.eu

Tipo de visto	Condições	Duração
<i>Carte compétences et talents</i> (visto competências e talentos)	Apresentar projeto que possa contribuir de forma significativa e duradoura ao desenvolvimento econômico e social ou à radiação intelectual, científica, cultural, humanitária ou esportiva da França e, direta ou indiretamente, de seu país de origem. Demonstrar experiência profissional e/ou a obtenção de títulos universitários. Demonstrar remuneração pelo menos igual ao mínimo convencional/legal francês ou criação de, pelo menos, 2 empregos, ou investimento de mais de 300.000,00 euros, ou que o projeto é patrocinado por empresa constituída há mais de 2 anos ou já estabelecida na França.	Período de 3 anos renovável.
<i>Carte salarié en mission</i> (visto assalariado em missão)	Ser profissional transferido para a França para trabalhar na mesma empresa da qual era empregado ou em outra pertencente ao mesmo grupo. Ter trabalhado pelo menos durante três meses na empresa que tenha sede na França ou em alguma das empresas do grupo ao qual esta pertença, além de a sua remuneração dever corresponder ao mínimo de 1,5 vezes o salário mínimo francês (SMIC).	Período de 3 anos renovável.
<i>Carte de travailleur saisonnier</i> (visto de trabalhador sazonal)	Manter residência no país de origem. Ter contrato de trabalho sazonal.	Período de 3 anos. Possibilidade de trabalhar pelo período de seis meses por ano na França.

Países em foco: Itália

Novo procedimento para concessão de patentes de invenção

Em 2 de julho de 2008 foi publicado no Diário Oficial italiano o Decreto de 27 de junho de 2008 do Ministério do Desenvolvimento Econômico da Itália (*Ministero dello Sviluppo Economico*), por meio do qual profundas modificações no procedimento para concessão de patentes de invenção (*brevetto per invenzioni*) foram introduzidas.

O Código de Propriedade Industrial italiano (*Codice della Proprietà Industriale*), em vigor através do Decreto Legislativo n. 30/2005, estabeleceu em seu art. 170 a necessidade do exame da anterioridade para os pedidos de patente para fins de comprovação do imprescindível requisito da novidade da invenção. Tal exigência, contudo, carecia de regulamentação administrativa, de sorte que, até junho de 2008, competia ao próprio requerente a investigação do requisito mencionado. Tendo em vista a parcialidade e, em muitos casos, a insuficiência desta pesquisa particular da anterioridade, os pedidos de patente em geral apresentavam um significativo grau de insegurança para o requerente, tanto no que tange ao seu deferimento

quanto com relação a possíveis contestações a ele.

O panorama, manifestamente oneroso ao inventor, modificou-se com a promulgação do Decreto ministerial de 27 de julho de 2008, fruto de um acordo realizado entre o Instituto Italiano de Marcas e Patentes (*Ufficio Italiano Brevetti e Marchi*; UIBM) e o Instituto Europeu de Patentes (*European Patent Office*; EPO).

Com efeito, a partir de 1º de julho de 2008, todos os pedidos de patente nacional depositados no UIBM serão, no prazo de cinco meses da data do pedido, obrigatoriamente enviados ao EPO, agora autoridade competente para proceder a pesquisa de anterioridade. Vale ressaltar que o UIBM poderá indeferir o pedido de plano, quando houver evidente desacordo com os requisitos mínimos de admissibilidade. Recebido o pedido, o EPO terá nove meses para efetivar sua pesquisa e, ao final, elaborar um relatório (*rapporto di ricerca*) e uma opinião escrita (*opinione scritte*), que serão remetidos novamente ao UIBM e, posteriormente, ao requerente.

De posse dos documentos mencionados, o requerente poderá, facultativamente, enviar ao UIBM, dentro do período de 18 meses da data do pedido, modificações no relatório descritivo da invenção ou nas reivindicações. Poderá, ainda, contestar o relatório de pesquisa do EPO, enumerando argumentos favoráveis à admissibilidade do pedido. Findo o prazo, o UIBM providenciará a publicação do pedido de patente, juntamente com o relatório de pesquisa e a opinião do EPO, bem como eventuais alterações ou contestações feitas pelo requerente. Finalmente, após a análise de toda a documentação, o UIBM decidirá sobre a concessão ou não da patente requerida.

Como visto, a nova regulamentação italiana do procedimento de concessão de patentes confere maior flexibilidade e segurança ao inventor permitindo que este, diante de manifestação proferida pela instituição europeia, avalie previamente a validade e a força de seu pedido, modificando-o em tempo, se for o caso. Ademais, o relatório de pesquisa do EPO constitui, sem dúvida, um importante instrumento à disposição do inventor,

seja como meio de prova em eventual contestação de terceiros, seja em sede de obtenção de patente europeia, visto que, neste caso, não haverá necessidade de pagamento da taxa de pesquisa do EPO.

Evidentemente, a concessão de tantos benefícios pressupõe alguns encargos por parte do requerente. Segundo a nova sistemática, o requerente deverá obrigatoriamente providenciar uma tradução de língua inglesa do seu pedido de patente, para que se proceda a pesquisa de anterioridade no EPO. Ausente a mencionada tradução, o próprio UIBM fará uma tradução por conta própria, que será utilizada para fins da pesquisa, mediante pagamento de uma taxa de 200 euros. Nada, entretanto, que ofusque as vantajosas novidades do novo procedimento, em vistas à necessidade de uma cada vez mais ampla proteção ao direito de propriedade industrial.

Para maiores informações, favor contatar:
marcelaveloce@felsbergandpartners.eu

Países em foco: Reino Unido

O Orçamento de Estado para 2009

A publicação do Orçamento de Estado do Reino Unido para 2009, em abril do mesmo ano, teve como pano de fundo a profunda recessão global e a acentuada quebra das receitas fiscais do país, assentes majoritariamente na tributação dos elevados lucros do setor financeiro e na tributação das mais-valias ou lucros obtidos com a alienação de bens imóveis.

No entanto, o Orçamento mantém claramente a vontade da Fazenda Inglesa (*Her Majesty's Revenue and Customs*) de manter a competitividade global do sistema fiscal inglês, com a introdução de medidas como o aumento das deduções por investimento em instalações e maquinaria industrial para 40% no primeiro ano; o deferimento do aumento do imposto sobre pequenas empresas, anunciado este ano e a entrar em vigor no próximo exercício fiscal; e o lançamento de um Fundo de Investimento Estratégico, com uma alocação de 750 milhões de libras estrelinas destinados a financiar projetos industriais de ponta com relevante importância estratégica para o país.

Dentre as medidas anunciadas, destaca-se, por sua especial importância para o investidor, a isenção de tributação dos dividendos pagos pelas filiais estrangeiras das sociedades inglesas. Embora o impacto tributário desta medida seja comparativamente reduzido,

pois o atual sistema de crédito de imposto já oferece vantagens significativas, a medida acarreta uma simplificação considerável dos procedimentos burocráticos. Importa agora recapitular quais as vantagens oferecidas pelo sistema tributário inglês ao investidor estrangeiro, de forma a entender a importância desta medida concreta.

As três principais vantagens oferecidas pela Fazenda Inglesa ao empresário internacional são: o sistema de crédito tributário (desde julho de 2009, como explicado supra, substituído pela isenção), a isenção de tributação dos lucros auferidos com a venda de participações societárias substanciais (os chamados "controlling interests") e a ausência de qualquer retenção de imposto na transferência para o estrangeiro de dividendos de sociedades inglesas.

Estas três características tornam a sociedade inglesa ("limited company") um excelente veículo para a manutenção de participações societárias dispersas pelo globo. Uma sociedade "holding" do Reino Unido não é tributada pelos dividendos que recebe de participações em sociedades estrangeiras, nem pelos lucros auferidos com a alienação destas mesmas participações, desde que verificadas determinadas condições. Por fim, o pagamento de dividendos por parte desta sociedade "holding" a acionistas estrangeiros não é sujeito a imposto no Reino Unido.

Do ponto de vista do investidor brasileiro, alguns destes benefícios não são desfrutáveis, devido à ausência de um convênio para evitar a dupla tributação entre o Brasil e o Reino Unido. Apesar disso, a extrema fle-

Dentre as medidas anunciadas, destaca-se, por sua especial importância para o investidor, a isenção de tributação dos dividendos pagos pelas filiais estrangeiras das sociedades inglesas.

xibilidade do sistema tributário inglês (que estende a isenção de tributação aos dividendos recebidos de filiais de filiais, a chamada "isenção das avós" ou "grandfathering") permite a utilização de sociedades sediadas em países tais como Áustria, Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Portugal e Espanha, estes sim já tendo assinado convênios para evitar a dupla tributação com o Brasil, oferecendo substanciais poupanças tributárias.

Em relação ao Orçamento do Reino Unido

para 2009, são de realçar ainda dois pontos de extrema importância: o reforço dos esforços para complementar a (já extensa) rede de acordos para evitar a dupla tributação e o futuro regime de tributação de propriedade intelectual.

A declaração da Fazenda Inglesa, que acompanhou a publicação do Orçamento de Estado, confirma a vontade dos organismos oficiais ingleses em continuar com o processo de alargar a já extensa rede de convênios para evitar a dupla tributação. Embora o Reino Unido conte já com 114 destes convênios assinados e em vigor, as negociações em curso neste momento (inclusive com o Brasil) deverão ser concluídas o quanto antes, para preservar a competitividade do país.

A mesma declaração menciona ainda o grande interesse da Fazenda em otimizar o atual sistema de tributação de propriedade intelectual, de forma a estimular o desenvolvimento tecnológico do Reino Unido, tendo em atenção a opinião dos atuais agentes econômicos do setor. A futura reformulação da política tributária, a ser anunciada em 2011, poderá eventualmente basear-se no sistema atualmente em vigor em Luxemburgo, que oferece vantagens substanciais às sociedades detentoras de propriedade intelectual, nomeadamente patentes, desenhos industriais, etc.

As alterações introduzidas no Orçamento comprovam, mais uma vez, o forte compromisso da Fazenda Inglesa com a competitividade fiscal do país, compromisso este que vem fortalecendo a sua posição privilegiada entre as preferências dos investidores internacionais. Em suma, apesar das recentes alterações ao regime de benefícios fiscais dos residentes não-domiciliados, a Fazenda continua a perseguir ativamente uma política fiscal que tem como um dos objetivos primordiais a manutenção das variadíssimas vantagens oferecidas aos investidores estrangeiros. Os próximos meses trarão certamente mais desenvolvimentos nesta área, nomeadamente com a Lei Fiscal para 2009.

Muito ainda há que se dizer sobre o Regime Fiscal do Reino Unido, sobretudo no que concerne às inúmeras vantagens para o investidor estrangeiro neste país.

O artigo acima é uma contribuição do
Sr. Rodrigo Mendes, da
Premier International Corporate Services Ltd

Para maiores informações, favor contatar:
rmendes@grouppremier.com
ou paulacelho@felsbergandpartners.eu

Países em foco: Suécia

Direito do arrendador à restituição de bem arrecadado em processo de falência

Através de sentença proferida em 06 de março de 2009, o Supremo Tribunal sueco para causas cíveis e penais (*Högsta Domstolen*) manifestou-se sobre a questão do regime jurídico dos bens móveis financiados por meio de leasing em caso de falência do devedor.

Esta decisão foi proferida nos autos de uma ação judicial ajuizada pela comerciante de trailers e caravanas *K Jobansson Maskin och Fritid AB* contra a instituição financeira *Wasa Kredit AB*. Pouco antes da abertura do processo falimentar da autora, a ré havia se reintegrado na posse de um trailer e de uma caravana que haviam sido por ela arrendados à autora. Esta ajuizou pedido para fins de fazer constatar que a ré não tinha direito à restituição dos bens arrecadados em processo de falência, o que foi concedido em segunda instância. A ré interpôs agravo perante o *Högsta Domstolen*.

A fim de fundamentar a ausência do direito da ré à restituição dos bens arrendados, a autora prevaleceu-se da existência de um direito de livre disposição dos veículos arrendados mesmo antes do pagamento integral e do resgate, apesar das exceções previstas no contrato de leasing. Tal direito corresponde a um princípio aplicável aos contratos de venda que prevêem pagamento a prazo.

Logo, o *Högsta Domstolen* foi levado a decidir se a existência de um direito de livre disposição do bem arrendado pelo arrendatário poderia ter como consequência a impossibilidade para o arrendador de pedir a restituição do bem arrendado. O Tribunal ressaltou, em sua decisão, a relevância desta questão para outras relações contratuais como, por exemplo, a relação entre o quotista de um fundo que concede um direito de disposição das quotas ao administrador do fundo.

Em seu acórdão, o Tribunal salienta, a favor da autora, que o arrendador teria consentido que sua contraente agisse como se fosse proprietária do bem arrendado ao conceder-lhe o direito de dispor dele. Com base nisto, seria possível concluir que perante os demais credores do arrendatário, o arrendador não seria considerado proprietário do bem arrendado e, portanto, não teria direito à sua restituição em caso de falência do arrendatário.

Porém, esta solução colide com o princípio de direito exposto no § 53 I da Lei de Comissões sueca (*Kommissionslagen*; 1914:45). Nos termos deste dispositivo, as mercadorias que o comitente vende, através da intermediação do comissário, são propriedade do comitente

até que um terceiro ou o próprio comissário adquira a mercadoria.

Segundo o *Högsta Domstolen*, desta disposição legal poderia ser extraído um princípio de direito a ser aplicado em diferentes situações nas quais um terceiro encontra-se imitado na posse de um bem do qual possa livremente dispor, sem que tenha adquirido sua proprie-

Segundo o *Högsta Domstolen*, a mera concessão ao arrendatário do direito de dispor do bem arrendado não resulta na perda, por parte do arrendador, de seu direito de pedir a restituição do bem antes do exercício do direito de dispor do bem pelo arrendatário.

dade. Neste sentido, uma corrente doutrinal entende que mesmo se um credor, cujo crédito é garantido por penhor, tem o direito de dispor livremente do bem penhorado, o devedor permanece sendo o proprietário do bem penhorado e, portanto, o credor não tem o direito de pedir a restituição do bem penhorado antes que seja exercido o direito de dispor do bem.

O *Högsta Domstolen* conclui em seu acórdão que este princípio se aplica ao contrato de leasing. Sendo assim, a mera concessão ao arrendatário do direito de dispor do bem arrendado (notadamente por meio de um direito de opção) não resulta na perda, por

parte do arrendador, de seu direito de pedir a restituição do bem antes do exercício do direito de dispor do bem pelo arrendatário.

O tribunal ressalta ainda que a situação seria diferente caso se tratasse de uma venda com pagamento parcelado. No entanto, em momento algum a autora se prevaleceu de alguma circunstância que pudesse levar à requalificação do contrato de leasing.

Vale ressaltar que também no direito brasileiro, segundo o artigo 85 da lei nº 11.101/2005 que regula, entre outros, a falência do empresário e da sociedade em-

presária, o “proprietário de bem arrecadado no processo de falência ou que se encontre em poder do devedor na data de decretação da falência poderá pedir sua restituição”. Da mesma forma como foi reconhecido pelo *Högsta Domstolen* no acórdão comentado o direito do arrendador de pedir a restituição do bem arrendado que foi arrecadado em processo de falência, no Brasil, o arrendador pode se valer da disposição supramencionada a fim de obter a restituição do bem arrendado.

Para maiores informações, favor contatar: patriciabendlin@felsbergandpartners.eu ou janmietzel@felsbergandpartners.eu

Sucesso na Europa:

Entrevista com Larissa da Costa de KitFrame Deutschland GmbH

A *KitFrame* é uma empresa brasileira existente desde 1985 e situada na cidade de Cotia, na região metropolitana de São Paulo, conhecida pela fabricação de condicionadores de ar e armários elétricos. Recentemente, a empresa iniciou sua expansão pela Europa, com a abertura de uma filial na Espanha e outra na Alemanha. Nessa entrevista exclusiva a Felsberg & Partners Europe, Larissa da Costa, gerente da *KitFrame* na Alemanha, nos conta um pouco sobre a trajetória da

empresa, sua participação em feiras expositivas, a importância do engajamento de uma empresa na conquista de novos clientes, entre outros assuntos.

A KitFrame é uma empresa brasileira de alta tecnologia. Como a sua história pode ser contada? Qual o porte atual da empresa no Brasil? Como é a sua atuação em território nacional?

A *KitFrame* começou a partir da *Uniklima*, que é a empresa do grupo que produz clima-

tizadores. Quando começamos a automatizar a empresa, vimos o grande potencial de mercado que existia para a fabricação de armários elétricos, onde fica armazenado o controle de cada máquina. Com a idéia de explorar esse mercado, desenvolvemos o nosso próprio produto e entramos no mercado brasileiro vendendo principalmente armários elétricos outdoor para telefonia celular. Contamos hoje em dia no Brasil com um quadro de 145 funcionários e atuamos basicamente no estado de São Paulo.

Contrariamente à tendência atual em expandir empresas, principalmente da área tecnológica, para países onde a mão-de-obra e a matéria-prima são mais baratas, a Kitframe optou por abrir duas filiais na Europa. Que motivos impulsionaram a decisão de internacionalização da empresa? E o que levou à escolha da Alemanha e da Espanha para a constituição das filiais?

Os motivos que nos levaram a abrir duas filiais na Europa não tem a ver com os custos da mão-de-obra ou matéria-prima. A nossa produção e desenvolvimento dos produtos continua sendo totalmente no Brasil.

Decidimos abrir essas filiais na Europa para estar mais perto dos nossos clientes, para ter perto do público-alvo um depósito com mercadorias para pronta-entrega, e, principalmente, para prestar uma melhor assistência técnica. A escolha da Alemanha e da Espanha foi pelo potencial desses mercados.

Qual o porte das duas empresas européias e que atividades desempenham? Qual a forma societária escolhida? Por quê?

As filiais no exterior ainda estão em fase de constituição. Contrataremos técnicos para a assistência técnica e montagem dos armários e representantes externos para a venda. A atividade no exterior será exclusivamente de venda. A forma societária escolhida nos dois casos é a Ltda., por ser a forma menos burocrática para se constituir uma empresa na Europa. No caso da Alemanha, é necessário que o administrador da empresa resida no país, ele não precisa ser alemão ou europeu, basta poder viver legalmente no país. Há ainda que abrir uma conta bancária com o capital inicial mínimo. É necessário o contrato social da empresa, onde constarão quem são os sócios, o administrador, o endereço comercial, o capital inicial e a atividade da empresa. Feito tudo isso, manda-se para a junta comercial e em cerca de três semanas a empresa já está constituída.

Vocês consideram que a presença física no exterior, através da constituição de uma filial, aproxima a

empresa do cliente, sendo um fator essencial para incrementar as exportações?

Certamente a presença física no exterior aproxima a empresa do cliente e cria maior confiança. Nas nossas experiências em feiras a maior preocupação dos interessados pelos produtos é o prazo de entrega e a assistência técnica. Com uma filial no exterior esses problemas são mais facilmente contornados e o cliente se sente mais seguro na hora de optar e testar um novo produto. Outro fator importante é ter uma pessoa que fale o idioma



“A presença física no exterior aproxima a empresa do cliente e cria maior confiança.”

do país onde se vai atuar e que entenda sua cultura, para que as diferenças e a comunicação intercultural sejam amenizadas.

Na última feira da Indústria de Hannover participaram 5.100 expositores do mundo inteiro. Dentre eles, apenas 20 empresas brasileiras e cerca de 70 empresários liderados pela Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs), com apoio da Confederação Nacional da Indústria (CNI). Em sua opinião, por que a participação de empresas brasileiras em eventos deste tipo ainda é tão inexpressiva? Quanto à participação da KitFrame na Feira da Indústria, quantas vezes a empresa já se apresentou nesse evento? Quais são as metas que a empresa ambiciona com a sua participação na Feira da Indústria? Em sua opinião, por que é importante a participação tais eventos? Após a feira notam-se retornos concretos, ainda que de forma gradativa? Quais?

Acredito que a participação brasileira em tais eventos ainda é muito inexpressiva porque há falta de apoio e incentivo. Participar de feiras no exterior custa muito caro e, em geral, as empresas brasileiras não tem condições de fazer um investimento tão alto. A Uniklima e KitFrame participam da Feira da Indústria há sete anos, desde que voltamos o nosso foco para o mercado europeu. Pretendemos conquistar nos próximos anos pelo menos 1% do mercado alemão. Parece pouco, mas é um grande desafio, já que

concorremos diretamente com a líder do mercado, que é uma empresa alemã. A participação em feiras é importante para se ter uma idéia do mercado, conhecer os clientes e suas necessidades, e, principalmente fazer contatos. É uma grande porta de entrada no mercado que se está pretendendo atingir. Os retornos concretos após a feira são sempre muito lentos. Primeiro há que conquistar a confiança do cliente e convencê-lo da qualidade do produto e assegurar a assistência técnica.

Sobre a atual crise financeira mundial. Como foi o seu impacto na KitFrame? Isso foi, em algum momento, um desestímulo para a implementação/expansão do projeto internacional? Planos foram adiados, mudados ou cancelados?

Logicamente sentimos muito a crise financeira mundial principalmente nesse primeiro semestre no Brasil. Mas isso não foi de forma alguma um desestímulo para a expansão do projeto internacional. Muito pelo contrário, resolvemos impulsionar o projeto na Europa aproveitando a oportunidade para vender nossos produtos numa época em que todos estão procurando alternativas para diminuir seus custos.

Qual é a estratégia da empresa para poder seguir sólida e conseguir superar as exigências existentes no setor, no âmbito nacional e internacional, em tempos de crise financeira?

Difícil de responder. Cada um tem que buscar o seu caminho. Nós acreditamos no potencial do produto, na demanda do mercado e na certeza que um dia a crise tem que acabar.

Quais são as perspectivas da empresa no Brasil e na Europa?

Estamos em fase de pleno crescimento, tanto no Brasil, explorando os outros estados brasileiros e criando uma rede de distribuição e assistência técnica, como na Europa com os mesmos objetivos. Quando se está construindo um negócio ou entrando em um mercado novo, as perspectivas são sempre boas e otimistas.

Se a KitFrame pudesse dar um conselho para os empresários brasileiros que queiram investir na Europa, em especial, na Alemanha, qual seria?

Planejamento e entender a cultura alemã e suas exigências. Os alemães são muito detalhistas, exigentes e rígidos com prazo de entrega. Eles só te darão uma única chance de convencê-los do seu potencial, se você não estiver preparado ou fizer alguma coisa errada, já era.

Arte além das fronteiras:

Entrevista com Eunice Duarte

Descreva em algumas palavras sua trajetória profissional, inclusive acadêmica. Quando a arte entrou em sua vida? Qual foi o ponto de transição entre ser (integralmente) artista e deixar a profissão de advogada?

Comecei a pintar aos sete anos de idade. Meu pai me incentivava comprando tintas e pincéis. Um dia, ele mostrou meus desenhos a um amigo, que era artista e professor da Escola Técnica Federal de Pernambuco, Luiz Notari. Ele gostou muito e me deu de presente um conjunto de tintas e pincéis. Nunca me esqueci de seus comentários positivos.

Na minha família haviam dois advogados. Aos nove anos, eu já ajudava um tio – que estudava Direito – a transcrever dos cadernos de seus colegas a matéria das aulas que perdia. Assim, questionando muito o que copiava, fui aprendendo e desenvolvendo interesse pela profissão, até me decidir por também estudar Direito. Queria ser criminalista.

Ainda durante meus estudos participei de várias atividades artísticas. A arte entrou definitivamente na minha vida em 1980, quando fui selecionada para o Salão dos Novos, no Museu de Arte Contemporânea de Pernambuco. Em 1981, novamente escolhida, percebi o quanto isso significou para mim. Foi o maior estímulo que recebi no início da minha carreira artística.

O momento de transição do mundo jurídico para a vida artística foi quando fui convidada pelo artista Paulo Brusky para assumir o cargo de assessora da Coordenadoria do Patrimônio Histórico e Preservação do Acervo Cultural da Cidade do Recife, na Fundação de Cultura Cidade do Recife, da qual ele era coordenador. O envolvimento com o mundo das artes foi tanto que se transformou em ligação afetiva e acabou predominando a profissão artística.

Quais são seus artistas favoritos? Por quais motivos? De que forma eles influenciam seus quadros?

Tenho um grande número de artistas favoritos, cada um com sua genialidade e traço marcante, tais como Paul Gauguin, Picasso, Van Gogh, Portinari. Também tenho gran-

de admiração pelos muralistas, como Diego Rivera e também um muralista contemporâneo amigo, Klaus Klinge, o qual fundou o Projeto Mural Global aqui na Alemanha.

Como seu trabalho evoluiu ao longo dos anos? Essa evolução pode ser notada em fases distintas de suas obras?

Acho que a evolução foi naturalmente, gradativa, principalmente quando se fala em desenhos em papel, gravuras... A mudança de país também foi um dos fatores que influenciaram meu trabalho. Novos conhecimentos, novas experiências, novo ambiente, novas cores, tudo isso me estimulou a dar

contornos mais vibrantes à minha forma de apresentar e expressar a beleza exuberante da natureza brasileira.

Qual foi o primeiro reconhecimento público do seu trabalho? Em que lugares você já expôs?

Foi, sem dúvida, uma pintura em Outdoor quando participei em 1986 da Exposição Internacional de *Art-door* (Arte em Out-Doors), 9m x 3m. Essa pintura ficou exposta em diversos pontos da Cidade do Recife. Foi a primeira vez que pinte algo com essas dimensões.

Locais em que já fiz exposições: *Internationale Messe Hogatec* em Düsseldorf, *Commerzbank Wanheimerort* em Duisburg, *Tropicarium* do *Landwirtschaftszentrum Bayer* em Monheim, *Nationale Tennismeisterschaften – TC Bayer* em Dormagen, *Kindernothilfe* em Duisburg – dois grandes Painéis (murais), um deles na medida de 12,50m por 2,20m, Embaixada do Brasil em Berlim – em torno da ITB, Ônibus com meus motivos 2001 e 2002, entre outros.

O que lhe motiva a pintar? Quais são suas fontes de inspiração? Qual é a mensagem que você deseja transmitir com o seu trabalho?

Sempre que eu pinto um novo quadro, é a natureza que me inspira. O que me motiva é a sensação de que devo retratar aquilo que me impressiona. A natureza é minha maior fonte de idéias, a fauna e flora brasileira.

Um simples passeio por um bosque ou uma rua arborizada, com flores de vários tipos e cores, já são suficientes para despertar minha inspiração.

Eu procuro trazer para os dias cinzentos da vida cotidiana alemã um pedaço do colorido Brasil.

Apesar de a arte atual ser mais abstrata, mantenho meu estilo naturalista tropical, trazendo assim as cores vibrantes com as quais venho ao longo dos anos retratando a paixão pela natureza da minha terra.

A mensagem que eu desejo transmitir é que a necessidade de se respeitar a natureza se faça sempre presente, e que estejamos sempre alertas na luta pela preservação da mesma.

Há quanto tempo você vive na Alemanha? Qual o motivo de sua mudança para cá? De que forma esta mudança influenciou sua vida artística?

Vivo na Alemanha desde 1991. Vim buscar novas impressões, enriquecer meus conhecimentos. Aqui aperfeiçoei muitos conceitos como pontualidade e profissionalismo, e conheci meu companheiro que também pertence ao meio artístico, ele é designer gráfico.

Quais obstáculos você teve que superar sendo artista estrangeira?

O primeiro grande obstáculo que tive que vencer foi o da língua. Como não tive respaldo algum, seja de uma Academia de Artes ou de um renomado professor, seja de um marchand ou galerista, foi difícil o começo. Tive que trabalhar muito até conseguir o reconhecimento.

Hoje, para a divulgação de meus quadros, conto também com a ajuda de amigos e de

peças que apreciam meu trabalho, bem como de algumas instituições que me promovem.

Você acredita que a valorização do artista e do seu trabalho é a mesma no Brasil e na Alemanha?

Penso que o reconhecimento do artista é igual no Brasil e na Alemanha. A diferença está no poder aquisitivo das pessoas e no mercado de artes que valoriza o preço das obras. Aqui há muito mais interesse e procura.

Quem compra mais suas obras: brasileiros, alemães ou nacionais de outros países? Esses estrangeiros têm alguma relação com o Brasil?

A maioria de meus clientes são alemães, mas vendo também para nacionais de outros países, inclusive para brasileiros.

Em Essen, por exemplo, o *Café an der Kirche*, que faz parte de um Projeto Social da *Evangelische Kirche* em Essen, adquiriu vários dos meus quadros e outros trabalhos. É quase uma Exposição permanente. São criações minhas o cardápio, os cartões de visita e os vale-presentes que eles utilizam entre outros.

Muitos dos clientes comentam que quando vêem meus quadros se apaixonam e desejam levar um pedacinho do Brasil com eles. Um jornalista colocou o seguinte título numa reportagem: "Auf diesem Bild sieht alles lecker aus!" (Neste quadro tudo parece tão gostoso!)

Existem períodos específicos (dia/semana/ano) nos quais você prefere pintar?

Quando estou trabalhando envolvo-me tanto no tema que não consigo parar. O tempo passa a ter outra dimensão e não existe mais diferença entre fins de semana e dias úteis. Não gosto de interromper meu trabalho quando estou pintando. Eu não tenho horário na verdade, mas tenho uma rotina. Gosto de ficar sozinha quando pinto. A música é indispensável para mim neste momento.

Já ocorreu de ser difícil separar-se de alguma obra em especial?

Sim! Cada quadro é um pedacinho meu e há sempre aqueles favoritos, dos quais me dói separar-me. O que me consola é que acredito que eles estarão em boas mãos, colorindo e dando vida a um novo ambiente. É o destino do artista!

Você mantém contato com outros artistas? Com



que frequência e de que forma? Este contato gera uma simples troca de idéias sobre arte ou trabalho em conjunto?

Sim, tenho alguns amigos artistas. Como todos trabalhamos com diferentes estilos, é sempre interessante trocar impressões, idéias. Por causa do tempo que nós dedicamos ao nosso tra-

balho, é impossível ter contatos frequentes com eles. Ainda assim, a Internet garante o contato assíduo com alguns, principalmente com brasileiros, como minha amiga Margot Monteiro, artista plástica e diretora do Museu do Estado de Pernambuco. Nos conhecemos desde 1988, onde pintávamos juntas, e continuamos a trabalhar em parceria, em ajuda mútua até hoje, pois quando a amizade é verdadeira os laços são firmes e duradouros.

Trabalho em conjunto com artistas alemães e de outros países quando participo do Projeto Mural Global. É uma experiência maravilhosa trabalhar com esse grupo.

Pablo Picasso disse em uma de suas famosas frases: "Toda criança é artista. O problema é como permanecer artista depois de crescer." Você concorda com essa afirmação? Em caso positivo, isso significaria que todo artista traz dentro de si uma criança? Como você logrou manter viva a criança dentro de você?

Concordo e acrescento mais uma frase do mestre Picasso que tem muito significado: "Eu não procuro, eu acho". Aí está a chave de como permanecer criança! Estar sempre abrindo os braços para o que lhe está sendo presenteado. Assim é a minha relação com a natureza!

A criança não tem medo de pintar, toda criança segue o intuitivo, ninguém a influencia, ela é por essência verdadeira, espontânea, inocente e honesta. Ela é sincera com ela mesma e sua pintura reflete o que ela sente.

Eu acredito que meu lado criança segue essa coisa de pintar natural, procurando usar uma diversidade de verdes, de matas, animais e frutas exóticas, para que a minha pintura inspire sensações de liberdade, de beleza de cores vivas e alegres. Acho que é esse o espírito infantil que Picasso citou.

Se pudesse resumir em uma frase o significado da arte em sua vida, o que diria?

Eu me vejo através do meu trabalho. O melhor espelho do artista é sua obra.

Contatos de negócios

Valoração e Exploração de Patentes

Steinbeis TIB Technologiebewertung und Innovationsberatung GmbH, com sede em Mannheim (Alemanha), é uma das companhias líderes internacionais no campo de avaliação e exploração de patentes. Em nome do "titular da patente" geram uma transferência de tecnologia para o mercado econômico. A oferta empresarial de *Steinbeis TIB* permite efetuar buscas esporádicas de tecnologia de ponta. Sua experiência se baseia em mais de 2.000 avaliações de patentes, além de contatos com as mais prestigiosas empresas europeias.

Steinbeis TIB é sócia do fundo "Alpha Patentfonds" e é uma das companhias da Associação Internacional Steinbeis (*Steinbeis-Verband*).

Se sua firma oferece ou busca patentes, não hesite em contatar Ricardo Alvarez:

alvarez@steinbeis-tib.com

Responsabilidade social

Entrevista com ProBrasil e.V.

Quando, onde e por quem foi criada a ProBrasil?

A *ProBrasil* foi criada no ano 2000 pelo então seminarista e enfermeiro Uwe Weibrecht. Na Alemanha ela está sediada no Mosteiro Dominicano em Düsseldorf e atua como entidade de apoio, para dar suporte financeiro e ideológico à entidade de mesmo nome localizada em São Paulo.

Como são as atividades da entidade no Brasil (São Paulo) e na Alemanha (Düsseldorf)?

No Brasil, a entidade oferece ativamente ajuda a pessoas necessitadas. Diversos centros foram construídos, os quais são supervisionados pela entidade nos aspectos financeiro e pessoal. Entre eles há o Telecentro, o Centro Cultural, a Cooperativa e o projeto social Ação Família.

Em Düsseldorf, a entidade reúne-se mensalmente, a fim de que temas preocupantes possam ser discutidos e a necessária arrecadação de fundos possa ser organizada (através de panfletos, palestras, etc.).

Como foi o primeiro projeto implementado pela Pro Brasil? Como se desenvolveu (e eventualmente se alterou) o trabalho da entidade no decorrer do tempo?

Os primeiros projetos da *ProBrasil* serviram

para melhorar as condições de vida dos índios guaranis na periferia de São Paulo. Os projetos lá realizados voltaram-se à garantia de um atendimento médico básico, através da presença de uma enfermeira, bem como da construção de um posto de saúde. Ao mesmo tempo, a associação ajudou a comunidade indígena a fortalecer sua cultura e, com isso, sua identidade, e também construiu uma nova paróquia com a ajuda dos guaranis. Após os projetos terem adquirido administração própria, o novo foco do centro social passou a ser Paraleiros.

Que projetos realiza a entidade atualmente? Quais grupos são especialmente visados/assistidos?

Atualmente a *ProBrasil* realiza os seguintes projetos: Ação Família, Telecentro, Cooperativa e Centro Cultural. Abaixo segue uma breve descrição dos grupos beneficiados por esses projetos:

Ação Família: promove orientação e acompanhamento social e psicológico. Aproximadamente 1000 famílias necessitadas são beneficiadas pelo projeto;

Telecentro: atendimento de 20 a 30 pessoas por dia, sobretudo jovens e adolescentes;

Cooperativa: entre 20 e 30 mulheres são beneficiadas com um ateliê de costura que oferece formação e suporte para a venda dos produtos na própria comunidade. Atualmente as vendas são suficientes para financiar o projeto.

Centro Cultural: aqui se realizam leituras e atividades recreativas para crianças; grupos de música e teatro para adolescentes; palestras, consultorias e seminários para adultos. Atendimento de 10 a 30 pessoas por evento.

Além disso, há um projeto de construção de uma Policlínica no Piauí destinado ao atendimento da população carente.

Quais êxitos já foram alcançados pelo trabalho da entidade?

Após dois anos de trabalho com os índios, a taxa de mortalidade infantil na aldeia Krukutu caiu de 25% a próximo de 0%. A totalidade da infra-estrutura foi melhorada e os direitos dos guaranis foram reforçados.

A infra-estrutura do bairro do centro social foi melhorada através do asfaltamento das ruas.

Ademais, nota-se uma diminuição da criminalidade e melhora da cooperação social.

De que forma (auxílio financeiro, doações, dedicação pessoal na forma de trabalho voluntário em São Paulo ou Düsseldorf) é possível auxiliar a Pro Brasil?

Em Düsseldorf o auxílio à *ProBrasil* pode ser feito através de trabalho voluntário na entidade, bem como de auxílio financeiro.

Em São Paulo há igualmente a possibilidade de apoio à *ProBrasil* através de trabalho vo-

luntário na entidade (por exemplo, consultoria jurídica), bem como de auxílio financeiro. Além disso, é possível um engajamento prático no local, através de diversas atividades, como instrução em psicologia, higiene, alimentação, meio ambiente, direitos cívicos, entre outros.

Quais projetos e objetivos (de curto ou longo prazo) busca a entidade para o futuro?

Prosseguimento e ampliação dos projetos mencionados, construção de novos centros sociais em São Paulo e Picos, obtenção de um automóvel para as atividades do Ação Família.

Essa entrevista foi gentilmente concedida pelos seguintes membros da diretoria da *ProBrasil* em Düsseldorf:

Dra. Eva Maria Brenninkmeyer, médica, vice-presidente; Sigrid Berger, aposentada, responsável por PR; Peter Budke, geógrafo, enfermeiro, secretário.

Informamos que Felsberg e Associados faz trabalhos jurídicos pro bono para a parte brasileira da associação *ProBrasil*.

Caso tenha interesse em obter maiores informações sobre como apoiar o projeto, por favor, entrar em contato através do

telefone: +49 (0) 4 36 01 32
ou e-mail: info@probrasil.de

Cartão-Postal Munique, Alemanha

Situada no sul da Alemanha, Munique é a capital da Baviera, o maior dos 16 estados federais da Alemanha. Considerada o motor econômico da Baviera, Munique é uma área econômica de grande relevância não somente para Alemanha, mas para toda Europa. A cidade abriga empresas de atuação global como *BMW*, *Siemens*, *Linde*, *MAN*, *Microsoft* e *IBM*. Ademais, Munique é o maior centro mundial de empresas de seguros, o segundo centro de bancos da Alemanha (perdendo apenas para Frankfurt), bem como a principal sede germânica de meios de comunicação.

O governo local fomenta inúmeras medidas de desenvolvimento da indústria de alta tecnologia e projetos de investigação no setor

da biologia, tecnologia da informação, aeroespacia e automobilístico. A cidade aloja diversas entidades de pesquisa com renome internacional como a *Sociedade Fraunhofer*, *Sociedade Max-Planck* e o *Centro Helmholtz*. Universidades, escolas técnicas, academias e

“Em especial me alegra dizer que os 10 anos da existência de nossa Representação coincide com uma efeméride histórica: há exatos 180 anos a princesa bávara Amalie von Leuchtenberg casou-se com o imperador brasileiro Dom Pedro I e com isto - um fato pouco conhecido - ela tornou-se imperatriz do Brasil.”

instituições de pesquisa e investigação contribuem para um entorno favorável a inovação e para a formação de um capital humano altamente qualificado. Numerosas empresas estabeleceram seus departamentos de desenvolvimento tecnológico e seus escritórios de projetos em Munique. Como consequência, ela é a região onde mais se solicita pedidos

de patente no âmbito da União Européia.

Infra-estrutura

A excelência do sistema transporte público alemão é uma marca distintiva com relação às demais cidades européias. A infra-estrutura de transportes extremamente eficiente é mais um fator que contribui de maneira significativa para o êxito econômico da cidade.

Martin Langewellpott

Com um movimento de mais de 34 milhões de passageiros ao ano, aeroporto *Franz Josef Strauss* é o segundo mais movimentado do país. As principais cidades européias, aproximadamente 20 destinos, estão a menos de duas horas de voo de Munique. O aeroporto oferece também voos diretos a São Paulo.

Mercado consumidor atraente

Com 1,3 milhões de habitantes, chegando a 2,5 milhões se contarmos com a sua área metropolitana, Munique é a terceira mais populosa cidade do país (perdendo apenas para Hamburgo e Berlim) e a décima segunda da União Européia. Com uma renda per capita de 26.301 euros (no ano de 2008, fonte: *axiom Deutschland GmbH*), seus habitantes tem o maior poder aquisitivo de toda Alemanha. Não é de se estranhar que uma das ruas favoritas de compras da Alemanha, a *Kaufingerstraße*, tenha uma média de 14.000 pedestres por hora.

Centro de negócios

Munique integra o rol das cidades alemãs líderes em feiras de exposição comercial. Com aproximadamente 40 feiras anuais a cidade recebe mais de 30.000 expositores de mais de 100 países e mais de 2 milhões de visitantes todos os anos. A entidade responsável pela organização das exposições promove em conjunto com parceiros internacionais feiras também no Brasil, como por exemplo, a *electronicsAmericas* que acontece uma vez a cada dois anos e apresenta as tendências e desenvolvimentos no mundo da indústria eletrônica. Em 2007 a *electronicsAmericas* foi realizada em São Paulo e contou com a participação de 394 expositores de 21 países.

Na edição de 2009 do *European Cities Entrepreneurship Ranking* (ECER) Munique levou o terceiro lugar geral. O ranking leva em consideração a satisfação de empresas com o apoio local recebido para o exercício de suas atividades contribuindo, assim, para determinar as cidades européias mais favoráveis para o estabelecimento de atividades empresariais. Da pesquisa participaram 2.400 empresas de 19 países europeus. Em três

categorias isoladas a capital da Baviera recebeu o primeiro lugar, são elas: apoio geral a empresas, apoio a constituição de empresas e condições econômicas.

B&B: Brasil e Baviera

O Brasil é o parceiro econômico mais importante da Baviera na América Latina. Com o



objetivo estreitar cada vez mais as relações comerciais entre o Brasil e a Baviera estabeleceu-se em 1999 na cidade de São Paulo o escritório de Representação da Baviera no Brasil. Coordenado desde o início de suas atividades por Martin Langewellpott a Representação da Baviera está comemorando 10 anos de atuação no Brasil.

A Representação da Baviera juntamente com as demais entidades de apoio e fomento das relações comerciais entre Brasil e Alemanha colhem os frutos de sua perseverança e dedicação. Existem atualmente 231 empresas bávaras representadas comercialmente no Brasil e 123 filiais instaladas no país entre elas *Audi*, *BMW*, *Faber-Castell*, *MAN* e *Siemens*.

Cultura e ócio

Sem dúvida Munique é o destino turístico mais famoso da Alemanha. A cidade possui um grande número de ofertas culturais que inclui mais de 60 teatros e acima de 80 museus. Uma das galerias de arte mais antigas,

a *Alte Pinakotek*, possui um acervo de mais de 800 obras de artistas europeus da idade média até o rococó.

O visitante de Munique também poderá admirar uma variedade de edifícios e castelos históricos como o *Palácio de Nymphenburg* (foto ao centro) construído em 1679. Em Mu-

nique tradição e modernidade convivem harmonicamente. Pode-se apreciar também obras modernas como o *Allianz-Arena*, o estádio do clube de futebol *Bayern München*.

O Jardim Inglês, um dos maiores parques urbanos da Europa, convida a uma caminhada tranqüila a qualquer hora do dia.

A *Oktoberfest* é a maior festa popular do mundo. É celebrada uma vez ao ano e, ao contrário de seu nome, começa em setembro. O uso do traje típico, um vestido chamado *Dirndl* para as mulheres e calça de couro para os homens é quase obrigatório para o visitante da *Oktoberfest*. A famosa festa inspirou outras semelhantes em outros lugares do mundo como, por exemplo, em Blumenau, Santa Catarina.

Uma visita ao *Viktualienmarkt* é um programa imperdível. Este mercado existe desde 1807 e realiza-se diariamente exceto domingos e feriados. Em uma área de 22.000 metros quadrados 140 empresas oferecem suas mercadorias. O volume, variedade e exclusividade das ofertas fazem deste mercado uma atração especial. Mesmo com as mudanças ocasionadas pela modernidade o *Viktualienmarkt* conserva sua popularidade e o ditado popular ainda vale:

“O coração de Munique bate mais forte no *Viktualienmarkt*”.

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 contato: Paula Coelho (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) 349-3915 ☞ 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 ☞ contato: anneliesemoritz@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.