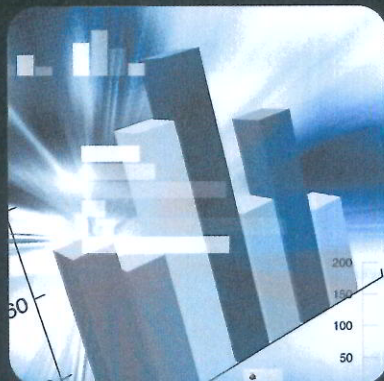


Dia da Competitividade



**Portugal
Exportador**

6002

DESTAQUES DESTE NÚMERO

OPINIÃO
José Veiga Simão

ESPAÇO INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE
Reportagem sobre o Grupo Janz

ASSOCIATIVISMO
Reportagem sobre o NERGA

QUEM TEM MEDO DE EXPORTAR?

Conselhos práticos de:

Cultura de negócios - Aspectos legais locais - Aspectos contratuais



Em duas edições de Portugal Exportador li entusiasmo, mas também algum receio e cautela nos rostos de quem falou connosco no evento. O texto seguinte serviu de base a um (concorridíssimo) Café Temático que teve lugar no decorrer do Portugal Exportador 2009. São conselhos práticos, mas que apenas atingirão o seu pleno efeito seguindo o conselho final no texto.

Por Nuno de Brito Lopes (Sócio de PLMJ Sociedade de Advogados, RL - Área de Corporate e Equipa Multi-Disciplinar de Comércio Internacional)

PROBLEMA	DESCRIÇÃO	IMPORTÂNCIA JURÍDICA	CONSELHOS
PARA ONDE DEVEREI EXPORTAR OS MEUS PRODUTOS?	A escolha dos mercados de destino é essencial para o sucesso do processo de exportação.	Quais os sectores acessíveis a estrangeiros? As leis são liberais, proteccionistas ou implicam parceiro local? Quais as garantias e seguros internacionais aceites? Os tribunais funcionam?	Para uma primeira impressão, pode-se recorrer a Câmaras de Comércio, AICEP (ou instituições congéneres) com as suas redes de escritórios no Mundo inteiro, Consulados e outros.
QUEM DEVE SER O MEU PARCEIRO?	Vigarista, aventureiro, sério, rigoroso? Ele conhece este negócio? Existem sempre factores que podem ser antecipados e tornar a sua posição de negócio mais ou menos agressiva.	Permite antecipar tipos de atitudes e, se for o caso, procurar soluções alternativas ao que se pretendia propor.	Palavras Chave no Google; AICEP, Câmaras de Comércio e Embaixadas (Assessores comerciais) - Encontrará várias pessoas que estão lá para isso e o querem ajudar; Recorrer a guias (com atenção à data e fonte) Falar com parceiros (locais, de negócio); Pedir informações comerciais;
SE CORRE BEM CÁ, TAMBÉM HÁ-DE CORRER LÁ!	O facto de uma estratégia ser eficaz no mercado doméstico não significa que a mesma estratégia seja adequada para o mercado externo.	Existem restrições (ex.: religiosas) a produtos ou referências sócio-culturais? Tem práticas comerciais muito diferentes?	Obter informação sobre o mercado. Como primeira impressão pode recorrer aos mesmos meios.
E SE ALGUÉM COPIA O MEU PRODUTO?	As criações intelectuais podem ser protegidas por direitos de propriedade intelectual que permitem o uso exclusivo de uma determinada invenção, uma criação estética ou um sinal usado para distinguir produtos e empresas no mercado.	O registo de patentes oferece múltiplas vantagens: Assegura um monopólio legal; Concede o direito de utilizar símbolos que dissuadem a violação (®) (Pat.n.º) (D M n.º); Atribui um direito de propriedade.	Proceda ao registo prévio de marcas e patentes de produtos nos mercados em concreto e na respectiva categoria de produtos. Qualquer outro modo não lhe oferece segurança jurídica.

PROBLEMA	DESCRIÇÃO	IMPORTÂNCIA JURÍDICA	CONSELHOS
SÃO "AMIGOS" DE PORTUGAL ?	Portugal pode ter acordos bilaterais ao nível da cooperação económica com os parceiros comunitários.	Os acordos bilaterais permitem a criação de melhores condições a vários níveis tais como: Dupla Tributação; Transportes Internacionais de Passageiros e Mercadorias; Acordo sobre a Promoção e a Protecção Mútuas de Investimentos, entre muitos outros.	-Conhecer as particularidades dos acordos de forma a beneficiar de melhores relações de cooperação entre países.
EXPORTO O PRODUTO TAL COMO O COMERCIALIZO CÁ?	A regulamentação do país de destino pode exigir que o produto preencha requisitos diferentes dos requeridos em Portugal.	Por vezes, a exigente regulamentação dos países de destino funciona como barreira à exportação.	- Conhecer a regulamentação do mercado-alvo e comunitária referente ao produto que se pretende exportar, especialmente sobre rotulagem, etiquetagem, embalagem, certificação de produtos, requisitos fitossanitários, obrigatoriedade da utilização da expressão "made in".
POSSO EXPORTAR TODO O TIPO DE PRODUTOS?	A maior parte dos países impõe algumas restrições à importação de produtos.	A importação de algumas categorias de produtos pode ser condicionada à obtenção de licenças de importação ou mesmo proibida.	No caso de produtos cuja importação esteja sujeita à obtenção de licença de exportação, o exportador deve certificar-se de que o importador obteve a referida licença em seu favor, uma vez que a falta daquele documento no momento do desalfandegamento pode ter como consequência o confisco das mercadorias.
E SE OS MEUS PRODUTOS TIVEREM ALGUM DEFEITO?	A comercialização de produtos com defeito pode causar danos ao consumidor, podendo o exportador / produtor, conseqüentemente, ser responsabilizado	Os diferentes ordenamentos jurídicos podem prever diferentes mecanismos de protecção do consumidor face a danos causados por produtos defeituosos, recaindo, na maioria das vezes, a responsabilidade decorrente destes danos sobre o produtor.	Garantir a conformidade do produto com normas imperativas estabelecidas pelas autoridades públicas.
POSSO COPIAR A MINHA PUBLICIDADE E PROMOÇÃO DE VENDAS QUE ME CUSTOU TÃO CARO AQUI EM PORTUGAL?	Todos os publicitários dizem que uma campanha que funciona bem num País não funcionará noutro, devido a diferentes referências e percepções culturais e sócio-políticas.	Estas diferenças culturais, religiosas e outras podem dar origem a restrições na publicidade (mensagens ou alusões), no tipo de promoção (posso dar amostras grátis? E se as meter dentro da embalagem?) e nas actividades que cabem a cada uma das partes.	Ver campanhas de produtos semelhantes. Obter informação prévia junto das instituições adequadas. No contrato a celebrar com a empresa de publicidade local, prever que eles são os responsáveis por esses aspectos.
QUAL SERÁ O MEIO DE DISTRIBUIÇÃO COMERCIAL MAIS ADEQUADO?	Para colocar os seus produtos no mercado, o produtor pode optar por diferentes tipos de contrato de distribuição comercial, de acordo com as suas necessidades, como são exemplo os contratos de agência, o contrato de franquia e o contrato de concessão comercial.	Em alguns casos, os ordenamentos jurídicos dos mercados alvo protegem os distribuidores, equiparando-os a trabalhadores dependentes ou dando direito a uma indemnização como a devida aos agentes.	Escolher o meio de distribuição mais adequado às necessidades existentes: - Agência -Franchising -Concessão

PROBLEMA	DESCRIÇÃO	IMPORTÂNCIA JURÍDICA	CONSELHOS
COMO VAI SER O CONTRATO?	Varia desde contratos feitos "by the book" até contratos mínimos ou meramente verbais	Pode estar relacionado com o sistema jurídico - de tradição romana-civilística, ou de "case law", por exemplo. Se for este último, será mais difícil exigir o cumprimento do que não está escrito. Tem ainda a ver com os factores a seguir referidos.	Peça à contraparte para lhe mandar a primeira minuta - fica logo com uma ideia.
TROCAMOS INFORMAÇÕES SOBRE NÓS?	Nalguns Países espera-se que o parceiro esteja disposto a dar e a receber bastante informação sobre a sua sociedade e o seu negócio (sem prejudicar segredos comerciais, claro) e que faça e responda a perguntas. No extremo oposto temos Países em que a informação prestada é mínima, difusa e/ou confusa e em que se fica ofendido se as perguntas forem feitas (também se usa a tática de "não perceber" a pergunta ou de responder "ao lado");	As diferenças têm geralmente a ver com o nível de funcionamento dos tribunais e com o regime da responsabilidade (pré) contratual;	1 - Não quer trocar Informação: Pode tentar jogar a "carta" cultural, com os riscos que isso implica; 2 - Decide trocar Informação: Organizar, verificar e seleccionar a informação a dar + assinar antes um acordo de confidencialidade + NÃO se revelam segredos comerciais ou nomes de empregados chave; 3 - Não se consegue informação - ver acima + registos públicos (comercial, predial, navios, etc.) + identificar informação "sine qua non" e insistir.
POSSO MANDAR TRADUZIR AS MINHAS CONDIÇÕES GERAIS DE VENDA E USÁ-LAS?	A tentação é compreensível. Em Portugal já opera sob um conjunto de cláusulas que têm resultado bem e que conhece como operam.	As traduções, ainda que sejam feitas com todo o rigor técnico-jurídico (o que não é normalmente o caso) podem dar origem a termos bem traduzidos mas com um significado jurídico completamente distinto no País de destino.	Poderá tentar copiar condições de concorrentes no País de destino, mas não o recomendamos, pois vai estar a tentar vestir o "fato do vizinho", em vez de um feito para si. Peça a um Advogado local para rever a tradução. O mais provável é que fique surpreendido com a diferença entre o que pensava que o texto dizia e o que este efectivamente estabelece.
MAS NÃO É ISSO QUE ESTÁ ESCRITO!	Há Países em que não se compreende e leva-se a mal a mera sugestão de se cumprir o contrato de modo diferente (ainda que seja só "desta vez"). Noutros, assim que se assina o contrato, mete-se na gaveta e começa-se a fazer o que se tinha planeado e não o que está escrito. No meio, temos os casos em que o contrato é arrumado e só serve de auxiliar de memória se as coisas correrem mal;	Depende da relevância que a lei contratual dá à substância sobre a forma. Depende de como funcionam em tribunal os meios de prova, em especial os não escritos. Depende de se ter conhecimento dos termos técnico-jurídicos locais.	O contrato deve ser lido por um Advogado local (ou que conheça a lei local), nem que seja para revisão final. As Câmaras de Comércio e outras entidades dispõem de uma rede de contactos. PLMJ tem igualmente uma rede de contactos para o efeito, com relações privilegiadas.
GARANTIAS? NÃO DOU DISSO!	Por vezes, a relação comercial entre diferentes agentes não pode fundar-se numa mera relação de confiança recíproca. É necessário garantir o cumprimento das obrigações por ambas as partes. Em (poucos) Países, consegue-se	A existência de garantias e seguros permitem ao exportador acautelar o direito de ver satisfeitos os seus créditos.	Verificar quais os Países cobertos por seguros de créditos, garantias internacionais e outros meios de garantia. Relativamente a meios de pagamento, exigir carta de crédito irrevogável e confirmada. Contratar Seguros de Crédito

PROBLEMA	DESCRIÇÃO	IMPORTÂNCIA JURÍDICA	CONSELHOS
	uma condenação em pouco tempo e avançar para a penhora e execução dos bens. Na generalidade, são processos morosos e no final o parceiro não tem bens (ou não se consegue localizá-los).		(cobertura de riscos de não pagamento nas vendas a crédito). Contratar Créditos Documentários de Exportação (compromissos de pagamento pelo Banco emissor contra a apresentação dos documentos).
NÃO LI AS LETRAS PEQUENAS DO CONTRATO...	A inclusão das chamadas "cláusulas de pé de página" pode ser utilizada no sentido de dificultar a compreensão do contrato.	Fazem parte do contrato, desde que legíveis.	Ler BEM, com calma, demorar se for preciso e fazer perguntas ANTES de assinar. Assinar a seguir a refeições também não costuma ter bom efeito. Rubricar todas as páginas e ficar com cópia ou duplicado.
ASSINEI UM FORMULÁRIO, MAS NÃO CONCORDAVA COM ALGUMAS CLÁUSULAS!	Os contratos de adesão são contratos não negociáveis, elaborados unilateralmente por uma das partes e sujeito a integral aceitação pela outra parte.	As cláusulas abusivas constantes de um contrato de adesão podem ser consideradas nulas.	Apesar de ser um formulário, ler BEM. Verificar se tem, nomeadamente: - Cláusulas que tiram toda a responsabilidade à outra parte; - Cláusulas que me impedem de terminar o contrato mesmo que a outra parte incumpra; - Cláusulas que permitem à outra parte ceder o contrato a um terceiro sem o meu consentimento.
QUE LEI É QUE SE APLICA À EXECUÇÃO DO CONTRATO?	Os contratos internacionais de comércio estão potencialmente sujeitas a dois ou mais sistemas jurídicos, pela força do domicílio, nacionalidade, sede principal dos negócios, lugar do contrato, lugar da execução, ou qualquer circunstância que possa ser entendida como indicativa de lei aplicável.	A lei aplicável é importante no momento de eventuais conflitos que surjam entre as partes de um contrato internacional de comércio. O conflito pode ocorrer caso uma das partes deixe de cumprir as obrigações que assumiu no contrato, sendo a lei aplicável aquela que deverá regular como será a execução da obrigação, por exemplo. Na ausência de cláusula de lei aplicável, os tribunais podem desenvolver presunções sobre qual era a intenção das partes no momento da redação do contrato	Acordar com o comprador a lei aplicável ao contrato, desde que a mesma tenha alguma relação com o negócio. Pode acontecer que, por força da lei local, se tenha de aplicar esta.

Centro de Congressos de Lisboa



Centro de Congressos de Lisboa, um lugar para pensar o mundo!

PROBLEMA	DESCRIÇÃO	IMPORTÂNCIA JURÍDICA	CONSELHOS
PARTIU-SE!! QUEM É QUE PAGA?!?	Três letras poderão fazer a diferença entre o local onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é o responsável pela contratação do seguro, o que acontece se a carga cair em cima do cais durante a descarga do navio, etc.	Os chamados Incoterms (International Commercial Terms) são siglas que servem para definir, num contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador, estabelecendo um conjunto de definições. Os Incoterms definem a partir de que momento é que a responsabilidade pelo produto passa de uma parte para a outra.	Veja bem no contrato – é uma sigla de três letras. Existe informação sobre os Incoterms na Internet e em diversas instituições. Será prudente ter algum aconselhamento para o seu uso de forma adequada.
SÃO SÓ ESTAS AS MINHAS OBRIGAÇÕES?	O contrato pode não ser suficiente para que tenha conhecimento de eventuais obrigações implícitas por força de lei, ou para produtos (Ex.: reciclagem, recolha, embalagem, rotulagem) ou porque a expressão “habitual” tem um significado diferente para o seu parceiro.	Algumas destas obrigações, na medida em que onerem produtos ou empresas estrangeiras, podem ser ilegais face a tratados internacionais.	Procure informar-se das suas obrigações em determinado negócio e até que ponto pode estabelecer diferentes obrigações com o seu parceiro. O contrato deve conter todas as obrigações, descritas de modo razoável e o mais objectivo possível. Se necessário deverá indicar-se a fonte de outras obrigações (lei ou norma).

DUAS OBSERVAÇÕES FINAIS:

- Tudo o que fica dito são factores que influenciam o custo de exportar e, logo, quer o preço, quer o montante receita que consegue repatriar.
- Exportação não deve ser uma fuga para frente, mas uma decisão consciente e informada.

EM SUMA, NÃO ABDIQUE DO CONSELHO JURÍDICO DE UM ADVOGADO!!



NA FIL VAI ENCONTRAR

- 43.000 m² de espaço coberto para exposições
- Centro de Reuniões com capacidade para mais de 500 pessoas
- 800 lugares de estacionamento
- Todos os serviços de apoio
- A 10 minutos do aeroporto
- A 5 minutos do metro, autocarro, comboio





www.fil.pt