

Advogado acompanha missão comercial à China em busca de oportunidades

Olhar diretamente nos olhos e não constranger a pessoa com quem conversa de forma alguma são observações importantes que o advogado **Angelo Valadares**, sócio do escritório Moura Tavares, Figueiredo, Moreira e Campos Advogados faz para quem está interessado em atuar com os chineses. Ele foi o único advogado incluído na comitiva de empresários brasileiros, organizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), que visitou a China, acompanhando a presidente da República Dilma Rousseff.

O convite era aberto e qualquer banca poderia se prontificar para acompanhar as discussões e seminários que aconteceram com a presença de empresários chineses e brasileiros. No encontro, palestrantes dos dois países falaram sobre como fechar negócios, como o investir no Brasil e China, parcerias e troca de experiências. Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, a China é o principal parceiro comercial do Brasil.

O escritório já acumula experiência na convivência com os chineses, eles prestam assessoria jurídica para a siderúrgica Hangzhou Cogeneration Import and Export Company Limited (CIEC), em Minas Gerais. Em março, Valadares visitou a China, e diante das perspectivas de novos investimentos nos dois países decidiu acompanhar a missão empresarial. "Foi uma oportunidade de conhecer um pouco mais os chineses", afirmou.

Acompanhar missões comerciais é bom para o escritório, mesmo que ele ainda não tenha nenhum cliente no país visitado. Para ele, se existe o objetivo de buscar novos mercados, é importante conhecer o ambiente onde isso pode acontecer. Valares recomenda também que o advogado aprofunde seus conhecimentos sobre o país, mercado e cultura local. "Facilitou ter um cliente, mas isso não impede novos contatos", destaca.

De acordo com o advogado, as diferenças culturais precisam ser observadas no trato com os orientais. Primeiro é necessário ganhar a confiança do parceiro, para depois, de algum tempo, fechar o negócio. "Eles têm um ritmo de negociação lento, se comparado ao nosso. É preciso ter paciência", explica. A troca de presentes, como é de costume no ramo dos negócios, tem um peso especial para os chineses. "Eles prezam a troca de brindes", conta. "É uma visão que os escritórios não têm. Falta contato e percepção de outros mercados."

Quando os chineses decidem investir no Brasil também se deparam com discrepâncias. Segundo Valadares, o sistema tributário na China é menos complexo que o do Brasil. "Lá existe um imposto único sobre renda e consumo, como no Brasil. Mas, o imposto sobre renda é menor", afirma. Outra dificuldade é a legislação trabalhista: "Vários direitos trabalhista brasileiros não foram incorporados na China", diz.

Valadares foi não só prospectar novos clientes, como também conhecer advogados parceiros no país. "Estamos conversando com escritórios de Hong Kong, Pequim e Xangai para buscar parcerias", aponta.

Segundo ele, é necessário trabalhar com a ideia de complementaridade, sem que isso prejudique um dos lados. “Advogados brasileiros atendem clientes chineses no Brasil, e os chineses prestam serviços para clientes brasileiros na China”, diz.

As áreas de infraestrutura, alimentos, energia, vestuário, tecnologia são as que devem receber o maior aporte de investimentos de fora do país. Apesar de a prestação de serviços não ser o foco dessas missões, todos os investidores com planos de negócios no país precisam de assessoria jurídica nas áreas de Direito Societário, Trabalhista e Tributário. Segundo Valadares, o estado de Minas Gerais deve receber um volume de investimentos principalmente na agricultura.

Novas rodadas

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, uma nova missão empresarial chinesa deverá vir ao Brasil para mais uma rodada de negócios no próximo mês. E em junho, será promovida uma missão empresarial ao México. As inscrições para fazer parte desses grupos podem ser feitas até o dia 29 de abril. Os interessados devem preencher a ficha de inscrição no idioma espanhol. As informações contidas na ficha serão mantidas em sigilo e utilizadas para avaliação e seleção das empresas.

O processo seletivo irá levar em consideração os critérios de oferta condizente com os setores prioritários, de experiência com exportação e de confirmação de existência de demanda local pela empresa parceira na identificação de compradores no México.

Os custos com passagens, hospedagem e alimentação, as despesas com eventual envio de amostras e os pagamentos de taxas e impostos são de responsabilidade dos participantes.

Date Created

21/04/2011