

POR



nº 1119

CÂMARA PORTUGUESA EM REVISTA

Uma homenagem
da Câmara ao
Grupo Globo,
importante canal
de integração entre
Brasil e Portugal



ROBERTO IRINEU MARINHO

Personalidade do Ano 2015

Importar uma aeronave
com a Cisa Trading é
ter a certeza de que a
sua conquista está em boas mãos.



Faça a importação de sua aeronave com quem possui expertise reconhecida em comércio exterior.

A Cisa Trading oferece um serviço completo, eficiente, seguro e econômico para a importação de aeronaves. Para isso, conta com equipes especializadas que dominam todo o processo e a complexidade das questões legais, contratuais e tributárias das operações. Além disso, possui linhas bancárias para o leasing importação por meio de parcerias com os maiores bancos do país. Tudo para você receber a sua aeronave em mãos, com tranquilidade, agilidade e confiança.



www.cisatrading.com.br - Tel.: (11) 3707-2685

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente:

Miguel Nuno Simões Nunes Ferreira Setas EDP Brasil

Vice-Presidentes:

Ricardo Fonseca Mendonça Lima Intercement Brasil
Domingos Espírito Santo Pereira Coutinho Conceito – Investimentos e Consultoria

Conselheiros:

António Bernardo Roland Berger
António Cunha Vaz Cunha Vaz & Associados
António Farinha Bain & Co.
Carlos Alberto Miranda BR Opportunities
Carlos Antonio Dias Silva Reis Logoplaste Brasil
Felipe Bressan Vieira Cisa Trading
Frederico Guedes Monteiro Vilhena Vilar Northgate Arinso
Gladstone Medeiros de Siqueira Banco Banif
Henrique Cabral Menezes BCG Brasil
João de Nagy World Trade Center
João Pignatelli Instituto Camões
Jorge Carneiro SAGE Brasil
Jorge Nieto Guimarães Nors
José Francisco Ribeiro Banco Luso-Brasileiro
Kátill Cury Filho Partner Desenvolvimento
Luís Gameiro Gameiro Associados
Marcos Augusto Coelho do Nascimento Tecniplan
Nelson Salgado Embraer
Nuno Fernandes Thomaz CGD e Fundação Luso-Brasileira
Nuno Rebelo de Sousa EDP Brasil
Paulo Canoa GI Group
Pedro do Carmo Costa Exago
Pedro Roque de Pinho de Almeida Unidas
Pedro Subtil EY - Ernst & Young
Rafael Valverde Haitong
Ricardo Peixoto Petrogal Brasil
Vera Pires Coelho Magnum Capital
Vicente Assis McKinsey & Co.

CONSELHO JURÍDICO:

Fernando José Prado Ferreira Pinheiro Neto Advogados

CONSELHO CONSULTIVO:

Presidente:

António de Almeida e Silva MPMAE Advogados

CONSELHEIROS:

Antonio Ramos Casa de Portugal
Arménio Mendes Cônsul Honorário em Santos
Carlos Páscoa Gonçalves Deputado da Assembleia da República
Fernando Ramalho Leite da Silva Provedoria
João Caldas Fernandes Cônsul Honorário Interior de São Paulo
João Frederico Teixeira de Azevedo Millenium BCP
Luciano Tavares de Almeida Tavares de Almeida Participações
Mario Augusto Monteiro Cera de Carvalho TAP Brasil
Paulo Pires dos Santos Almeida Clube Português SP
Rogério Igreja Brecha
Rui Fernão Mota e Costa Clube Português SP

CONSELHEIROS NATOS:

Antonio José Louçã Pargana Cisa Trading
António Pedro Pereira de Bacelar Carrelhas Federação Câmaras Portuguesas
Fernando José Prado Ferreira Pinheiro Neto Advogados
Luis Eduardo Ramos Lisboa ABBI
Manuel Rodrigues Tavares de Almeida Filho Tavares de Almeida Participações
Pedro Miguel Rebelo de Sousa SRS Advogados
Ricardo Abecassis Espírito Santo Silva Rioforte

CONSELHEIROS HONORÁRIOS:

Embaixador Francisco Ribeiro Telles Embaixada de Portugal no Brasil
Cônsul Geral Paulo Lopes Lourenço Consulado de Portugal em São Paulo
Carlos Rafael Velez Moura AICEP

PUBLICAÇÃO BIMESTRAL

Av. da Liberdade, 602 - 2º andar - 01502-001 - São Paulo - SP

Tel/Fax: (55 11) 3340-3333

E-mail: geral@camaraportuguesa.com.br

Editora: Priscila Del Claro

Projeto gráfico e diagramação: Flávio Bissolotti

Impressão e acabamento: Indusplan Express

Tiragem: 2000 exemplares em papel certificado.

COMITÊ DE COMUNICAÇÃO CÂMARA PORTUGUESA

David Seromenho | Presidente

Daniela Guiomar

Ana Carolina Ramos Fioravante

Flávio Bissolotti

Jaqueline Lacerda Andrade

Priscila Del Claro



Curtas

6. Breves notícias

Gastronomia

10. Trebbiano Ristorante

Eventos

14. Investimento imobiliário em Portugal

22. Noite de homenagens

26. Palestra de Gary Born

30. Comércio exterior

34. Encontro Internacional de

Arbitragem de Coimbra

Especial Globo

40. Entrevistas

Happy Hour

52. Eolo Bar e Restaurante

Centro+Negócios

54. Parceira: Gameiro Associados

POR+Negócios

56. Canal de negócios

Associados

58. Novos associados

CDB BANIF

Aqui seu dinheiro é ajustado para render mais.

BANIF
BANCO



Por isso, o Banco Banif desenvolveu uma aplicação de investimento realmente assertiva para seus clientes. O **CDB Banif** garante rentabilidade real diária e flexibilidade diferenciada para a movimentação do seu dinheiro, além de um atendimento personalizado com os melhores consultores financeiros.

CDB Banif – ajustado para seu dinheiro render mais!

**CDB
BANIF**

O **BANIF** é o Banco Português com operações financeiras e comerciais no Brasil, com presença nos continentes europeu, americano e africano.

Faça agora mesmo sua aplicação. Para saber mais sobre o **CDB BANIF**, fale com nossos Gerentes de Relacionamento ou visite nossa Agência.

Matriz: 55 (11) 3165-2000
www.bancobanif.com.br

BANIF
BANCO



103 anos de história

Uma estratégia para o futuro

Chegou o momento de celebrarmos o 103º aniversário da Câmara Portuguesa. Mais um ano passou e a Câmara progrediu na sua história centenária.

Ao celebrarmos este aniversário, celebramos também o fortalecimento das relações entre Brasil e Portugal.

Este ano decidimos homenagear, na qualidade de Personalidade do Ano, o Dr. Roberto Irineu Marinho. Esta é uma homenagem natural e inteiramente merecida. Com um papel determinante na aproximação entre os dois países, bem como na difusão da lusofonia, o Grupo Globo celebra uma história de sucesso ao longo dos últimos 50 anos. Uma história marcada por determinação, competência e inovação.

Na relação entre Brasil e Portugal, o Grupo Globo esteve na linha da frente, com os seus conteúdos, especialmente as suas novelas, que fizeram as delícias do povo português e estimularam o desenvolvimento de uma indústria portuguesa de produção de conteúdos.

Na difusão da lusofonia, o Grupo Globo distribuiu programas para mais de 130 países há mais de 30 anos. Uma presença internacional marcante.

Esta homenagem será realizada presencialmente, no dia 12 de novembro, por ocasião do jantar de aniversário da Câmara.

Este final de ano fica também marcado pela conclusão do estudo de planeamento estratégico, realizado pela consultoria McKinsey, para o Conselho da Câmara Portuguesa.

Neste estudo foi realizado um diagnóstico das relações comerciais entre Brasil e Portugal, tendo ficado claro o potencial de aprofundamento da ligação entre os dois países. Portugal figura hoje como o 40º maior exportador para o Brasil. Uma posição claramente abaixo do potencial identificado.

Adicionalmente, o estudo propôs um conjunto de cinco linhas orientadoras para o desenvolvimento da Câmara: (1) maior aproximação a outras entidades relacionadas, como a AICEP, as agências de comércio externo do Brasil e de São Paulo e as outras Câmaras portuguesas no Brasil, bem como as europeias; (2) maior eficácia de atuação, nomeadamente através de uma presença maior junto das empresas portuguesas; (3) sustentação económica, buscando fontes alternativas de receitas; (4) instalações e infraestrutura; (5) estratégia digital, reforçando a presença nos meios eletrónicos.

Estamos certos que esta estratégia poderá projetar a Câmara Portuguesa para uma nova fase da sua existência. Estamos empenhados em contribuir ativamente para essa história de transformação.

Finalmente, saúdo todos os anteriores presidentes neste 103º aniversário da Câmara Portuguesa, pela sua dedicação e maestria que permitiram vida tão longa a esta organização.



Miguel Setas

Presidente da Câmara Portuguesa



SP TEM 5 ENTRE OS 10 MELHORES MUSEUS DO BRASIL Museu da Língua Portuguesa aparece na 3ª posição

Uma pesquisa realizada pelo site TripAdvisor com usuários da página revelou os dez melhores museus do Brasil. Dos mais votados, cinco estão localizados na cidade de São Paulo.

Em primeiro lugar no ranking aparece o Instituto Ricardo Brennand, no Recife; em segundo, Inhotim, em Minas Gerais; e em terceiro o Museu da Língua Portuguesa, em São Paulo. Os outros museus paulistanos mais votados foram: Pinacoteca do Estado de São Paulo (5º lugar), Museu do Futebol (6º lugar), Catavento Cultural e Educacional (7º lugar) e MASP (10º lugar).

Fonte: www.epocanegocios.globo.com



INSTITUTO EM PORTUGAL RECEBERÁ ESTUDANTES DO ENEM Outras universidades e institutos portugueses também já aceitam o exame



Os participantes do Exame Nacional do Ensino Médio (Enem) contam com mais uma oportunidade para estudar na Europa. O Instituto Politécnico de Portalegre (IPP), de Portugal, firmou acordo com o Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep) para aproveitar os resultados do exame como forma de ingresso de estudantes brasileiros em seus cursos.

Desde 2014, o Inep tem acordo firmado com universidades portuguesas de Coimbra e Algarve, para aproveitamento dos resultados do exame para ingresso em suas graduações. No início deste ano, foi a vez do Instituto Politécnico de Leiria (IPL). Outras duas instituições portuguesas também fecharam acordos com o Inep recentemente: o Instituto Politécnico de Beja (IPBeja) e o Instituto Politécnico do Porto (IPP).

Fonte: www.brasil.gov.br/educacao



TURISMO DE PORTUGAL QUER INVESTIR MAIS NO BRASIL Aumento deverá ser de 20% em 2016

O Turismo de Portugal prevê aumentar o investimento no Brasil em 20% em 2016, como uma estratégia de reforço da presença no mercado brasileiro, para manter o fluxo de turistas.

Em 2015, a entidade investiu 1 milhão de euros em promoção, distribuição, comunicação, presença em feiras e outros assuntos relacionados ao Brasil. Para o próximo ano, a expectativa é de um investimento de 1,2 milhão de euros.

O Brasil é atualmente o quinto país emissor de turistas para Portugal, e o número de turistas brasileiros no mercado português tem registrado um crescimento anual de 6%, com um aumento de cerca de 1 milhão de dormidas no ano passado. Em 2014, 581 mil turistas brasileiros estiveram em Portugal e 266 mil visitaram o país entre janeiro e junho.

Fonte: www.sapo.pt/noticias



Gameiro Associados

RIGOR NA INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

Soluções Jurídicas, Económicas, Financeiras, Fiscais, Laborais e RP

Angola

Luanda office
Rua José S. Lameira nº21 r/c
Ingombota | Luanda - Angola
Tel: (+244) 949 781 885
Tel: (+244) 916 432 910

Brasil

São Paulo office
Edifício Lyon
Rua Bela Cintra nº756 - 10º
Conjunto 101 - Consolação
CEP: 01415002 São Paulo - Brasil
Tel: (+55) 11 970 607 775

Portugal

Beloura office
Beloura Office Park
Ed. 2 - Esc. 2 | Qt. da Beloura
2710-694 Sintra - Portugal
Tel: (+351) 219 246 755
Tel: (+351) 219 246 757

PORTUGAL DEU 30 MIL AUTORIZAÇÕES DE RESIDÊNCIA EM 2014 Brasil é o país que mais requisitou as licenças



No ano passado, as autoridades portuguesas concederam perto de 30 mil primeiras autorizações de residência a cidadãos não oriundos de países da União Europeia (UE). Do total de licenças, 46,5% foram atribuídos por razões familiares e 21,5% por motivos relacionados com emprego.

Os dados constam de um relatório publicado em outubro pelo Eurostat que mostra ainda que Brasil (28%), China (15,8%) e Cabo Verde (8,9%) são as nacionalidades que mais requisitam primeiras autorizações de residência em Portugal.

Já em relação ao conjunto da UE, foi concedido um total superior a 2,3 milhões de autorizações, valor que representa um decréscimo de 2,2% face a 2013 e uma quebra de 9% em relação a 2008.

Fonte: www.jornaldenegocios.pt

OAB DEBATE ACORDO ORTOGRÁFICO Ordem reivindica esclarecimento sobre termos jurídicos

O novo acordo ortográfico da língua portuguesa vem provocando uma confusão específica em Portugal. A palavra “facto” passou a ser escrita sem o “c”, como no Brasil; porém, em além-mar, fato sem “c” significa “paletó”. Como paletós e fatos são elementos rotineiros para advogados, a confusão foi instalada.

A nova ortografia está instituída como oficial em Portugal desde maio deste ano. No Brasil, ela vem sendo adotada há mais tempo pela imprensa e outros setores, mas a partir de 1º de janeiro de 2016 o seu uso será obrigatório. A OAB quer que junto com o acordo seja instituído também um vocabulário ortográfico que deixe claro como ficarão os termos jurídicos. Um relatório do Conselho Federal da Ordem dos Advogados do Brasil sobre o



Tratado Internacional da Língua Portuguesa será apresentado no dia 13 de novembro, na Academia das Ciências de Lisboa.

Fonte: www.conjur.com.br

FESTIVAL PREMIA AGÊNCIAS DE PAÍSES DE LÍNGUA PORTUGUESA Lusos, Prêmios Lusófonos da Criatividade está em sua terceira edição

O *Lusos, Prêmios Lusófonos da Criatividade* é o único festival internacional de criatividade sediado em Portugal e também o único mundialmente dedicado exclusivamente a premiar, homenagear e debater os mercados publicitários e de comunicação dos países de língua portuguesa.

O objetivo do festival é premiar o melhor trabalho feito por agências, profissionais, estúdios e produtores em todos os países que comungam a nossa língua, além de ser um pilar na promoção de uma aproximação entre estes mercados. Criado em 2013, o festival reuniu, durante o último ano, mais de 70 agências oriundas de Angola, Brasil, Cabo Verde, Macau, Moçambique e Portugal, num total de 1.300 trabalhos inscritos.

Fonte: www.mundolusiada.com.br



ENCONTRO DE MIGUEL SETAS COM MICHEL TEMER Presidente da Câmara Portuguesa foi recebido no Planalto

No final de outubro, Miguel Setas, presidente da Câmara Portuguesa, teve um encontro com Michel Temer, no Palácio do Planalto, em Brasília. A reunião teve como objetivo apresentar ao vice-presidente do Brasil as atividades que vêm sendo realizadas pela entidade, reiterando o papel da Câmara Portuguesa como representante ativo e atuante das empresas portuguesas e luso-brasileiras junto às autoridades políticas do País.

Setas falou das bases que norteiam as iniciativas da instituição e aproveitou a ocasião, ainda, para convidar Michel Temer para o jantar do aniversário de 103 anos da Câmara Portuguesa, que será realizado em novembro.



Foto: Romério Cunha

Sabores de Portugal no italiano **Trebbiano**

Em outubro, o aconchegante restaurante do L'Hotel PortoBay realizou o Festival de Gastronomia Portuguesa

Fotos: Divulgação



Os portugueses, luso-brasileiros e amantes da tradicional culinária portuguesa tiveram, entre os dias 22 e 24 de outubro, um motivo especial para sair de casa e entregar-se às delícias da boa mesa. Isso porque o *chef* Luiz Pinheiro decidiu inovar e criar o Festival de Gastronomia Portuguesa no Trebbiano Ristorante, do L'Hotel PortoBay São Paulo.

Pode parecer curioso que o restaurante, conhecido pelo cardápio essencialmente italiano de ênfase toscana, tenha se rendido às delícias lusas. O *chef* explica: “Quando o hotel passou a fazer parte do grupo português PortoBay, ganhamos também novos clientes e, com isso, sentimos necessidade de trazer um pouco mais de contemporaneidade ao nosso menu e,

ao mesmo tempo, inserir sabores de outras culturas. Para este nosso primeiro festival, portanto, nada mais adequado do que prestigiar as raízes portuguesas dos que hoje dirigem o estabelecimento.”

Para criar o cardápio, Pinheiro convidou o irmão e também renomado *chef* Marcelo Pinheiro e, a quatro mãos, montaram o Festival de Gastronomia Portuguesa, cujas receitas foram inspiradas em pratos típicos de diferentes regiões de Portugal.

Caseira cinco estrelas

Localizado no mezanino do hotel e com quase 20 anos de vida, o Trebbiano destaca-se pelo ambiente tranquilo, reservado e sofisticado. E o *chef* alerta: “Nosso



Portobay Hotels & Resorts

O grupo português PortoBay é responsável por 11 unidades hoteleiras: 8 em Portugal (6 na ilha da Madeira, 1 no Algarve e 1 em Lisboa) e 3 unidades no Brasil (Rio de Janeiro, Búzios e São Paulo), com um total aproximado de 2.900 camas, nos segmentos de 4 e 5 estrelas.

Em 2014, o grupo recebeu mais de 50 prêmios e certificações, de operadores turísticos como TUI e Thomas Cook; de operadores on-line como Expedia e Booking; e de grandes auditores de viagens mundiais como TripAdvisor, Trivago e HolidayCheck.

restaurante é para todos, hóspedes e não hóspedes”.

Durante o dia, é comum encontrar por ali muitos executivos, que acabam escolhendo o estabelecimento para seus almoços de negócios. À noite, o clima é mais intimista e convidativo para jantares românticos ou reuniões de família.

E para aqueles que ainda resistem a desbravar os sofisticados corredores do hotel para degustar a culinária mediterrânea do cardápio, Pinheiro lembra que o restaurante tem muito de cozinha caseira: “O diferencial do Trebbiano é o frescor dos ingredientes. Fazemos questão de oferecer comida fresquinha, assim como o que temos de melhor em casa, mas com a apresentação, o serviço e a ambientação de um hotel cinco estrelas”.

Em uma cidade como São Paulo, em que a falta de segurança e as cada vez mais restritas vagas para carros, comodidades como cortesia para estacionamento com manobrista e a garantia de um espaço seguro, longe do burburinho da metrópole, se tornam uma apetitosa opção.

O Festival de Gastronomia Portuguesa contou com o apoio da Câmara Portuguesa, do Consulado Geral de Portugal em São Paulo e da Embaixada de Portugal no Brasil.

SERVIÇO:

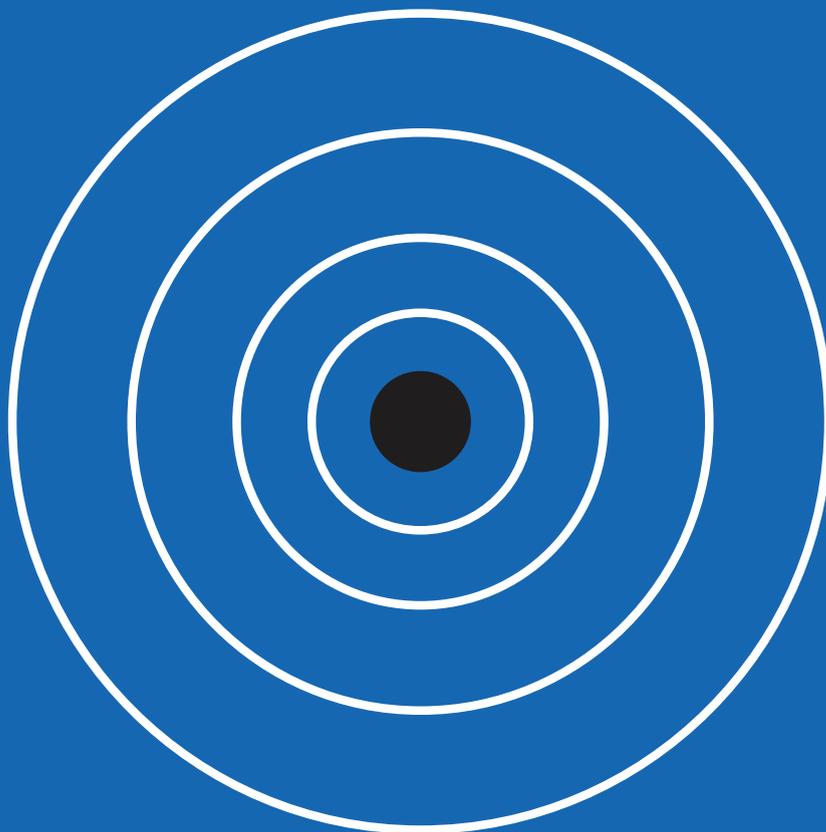
Trebbiano Ristorante – L’Hotel PortoBay São Paulo

Endereço: Alameda Campinas, 266 – Jardim Paulista

Fone: (11) 2183-0555

Reservas: trebbiano@portobay.com.br 🍷





UM ÚNICO BANCO. UMA ÚNICA MARCA. UM SÓ MUNDO.

Uma linguagem direta e confiável.
Sem jargões nem barreiras.
Sem fronteiras geográficas.
Sem complicações.

A NEW LANGUAGE
IN THE FINANCIAL WORLD

haitongib.com



Seminário sobre mercado imobiliário português

No encontro, especialistas abordaram as particularidades e as oportunidades do setor



Fotos: Leandro Viola

Organizado pela Câmara Portuguesa em parceria com Porta da Frente/Christie's, AXPE/Christie's, Banco Caixa Geral e TFRA Advogados, o seminário “Investimento imobiliário em Portugal – Enquadramentos e oportunidades” reuniu profissionais da área para falar sobre o mercado imobiliário português. O evento aconteceu no dia 15 de setembro, no Hotel Tivoli.

“Portugal como destino de investimento”, “O regime legal do Visto Gold e o regime fiscal do residente não habitual em Portugal”, “Residência fiscal no Brasil – saída definitiva do país”, “Crédito imobiliário em Portugal” e “Oportunidades e possibilidades de rentabilização do investimento imobiliário” foram os temas das palestras apresentadas, trechos das quais você lê a seguir.



PAULO LOURENÇO

Cônsul-geral de Portugal em São Paulo

Miami da Europa

“Neste ano, o número de eventos de promoção imobiliária de oportunidades de investimentos em Portugal, apenas em São Paulo, já ultrapassou uma dezena. O país definitivamente se colocou no radar dos brasileiros que contemplan a possibilidade de comprar casa no exterior, de mudar sua residência fiscal ou de fazer alguma modalidade de investimento.

Isso tem a ver com uma redescoberta de Portugal por parte dos brasileiros, que começaram a entender que existe vida para além do investimento em Miami e que, num certo sentido, Portugal é uma Miami da Europa com vantagens adicionais.”

Momento auspicioso

“Em 2014, os maiores investidores estrangeiros em Portugal foram China, Brasil e Angola, investimentos dos quais 42% foram brasileiros – o Brasil foi o maior investidor estrangeiro em Portugal. E, no final de 2015, quando fizermos as contas, verificaremos que foi um ano de crescimento do investimento brasileiro em Portugal.



Não acredito que o fato dos investimentos imobiliários estarem se repetindo seja fruto de um pessimismo precipitado pelas circunstâncias atuais do Brasil. Na realidade, o movimento de interesse dos brasileiros em investir em Portugal já tem alguns anos e é o resultado do aumento do poder de compra das classes médias brasileiras.

Por outro lado, nos últimos cinco anos, o número de brasileiros com passaporte português teve um crescimento explosivo: apenas o Consulado Geral de Portugal em São Paulo deu 40 mil novos portugueses ao mundo. Portanto, é um momento novo e auspicioso que estamos vivendo.”



Domingos Pereira Coutinho, Luiz Augusto Teixeira, Roberto Estrada, Rafael Ascenso e Eduardo Cazarin.

CARLOS MOURA

Diretor da Aicep

Vantagens competitivas

“Portugal tem uma localização bastante vantajosa para quem quer fazer negócios no mundo, pois está no espaço europeu, com certa proximidade dos EUA, da América do Sul e da África. Com essa triangulação Brasil, Europa e África, cada vez mais temos empresas dos três países com interesses nos três mercados.

Por outro lado, contamos com a alta tecnologia que o país oferece, como o *e-government*, e melhoramos muito em tudo que tem a ver com o serviço público. Para se ter uma ideia, abre-se hoje uma empresa em Portugal em 24 horas, sem capital de investimento. Em termos de infraestruturas, chamam atenção não só as estradas mas também os portos, que foram desenvolvidos de uma maneira muito forte.”

Mercado estendido

“Quando falamos em Portugal, fazemos uma extensão ao mercado de 250 milhões de consumidores que estão na linha da comunidade de países de língua portuguesa, ao que se acrescentam mais 500 milhões do espaço comunitário. Uma empresa brasileira que investe em Portugal passa automaticamente a ser uma empresa portuguesa com acesso ao espaço comunitário. Quando falamos acesso ao mercado europeu não nos referimos só ao mercado de venda, mas ao financiamento europeu também.”

Mão de obra qualificada

“Vale ainda destacar o que chamamos de melhor talento. Como efeitos da crise tivemos a disponibilidade de mão de obra mais barata e altamente qualificada. Hoje Portugal é um



país tecnológico, em que 43% dos estudantes estão voltados às áreas de matemática, ciência e tecnologia. As competências em termos de língua estrangeira é algo também que nos destaca, todos os estudantes portugueses são obrigados a dominar duas línguas estrangeiras.”

Segurança, qualidade de vida e incentivos

“Há outras vantagens em Portugal, como taxas muito mais baixas de impostos. E o país vem trabalhando para diminuir cada vez mais os encargos para as empresas. Além disso, a alta qualidade de vida, não só do ponto de vista empresarial, mas também do ponto de vista de quem vive por lá. E qualidade de vida tem a ver com segurança plena, pois o país está entre os dez países mais seguros do mundo, em todos os níveis.

Em termos de apoio aos investimentos, existe, por exemplo, o Investimento Produtivo, de incentivos financeiros e benefícios fiscais, em que nenhum projeto é igual a outro e os incentivos são analisados caso a caso. E ainda temos uma novidade: os investimentos em pequenas e médias empresas, que podem atingir a cifra de 1 milhão de euros.”



LUIS TEIXEIRA DE FREITAS

Sócio da TRFA Advogados

Visto Gold e Residente Não Habitual

“Sou advogado brasileiro, radicado em Portugal há 26 anos. Vou tratar de temas um pouco técnicos: o Visto Gold, criado em 2012, e a Residência Não Habitual, regime criado em 2009. São dois programas distintos, completamente independentes, que têm tido grande aceitação, não só no Brasil como em diversos países. Programas que Portugal desenvolveu para reanimar a economia, atrair pessoas de alto poder aquisitivo e altamente qualificadas.

A primeira distinção entre eles é que o Visto Gold é estritamente civil, programa essencialmente de imigração para incentivar o investimento direto em Portugal, com o qual o requerente consegue autorização para residir em Portugal. Não se pode confundir com o Regime de Residência Não Habitual, que são incentivos fiscais também para viver em Portugal, mas com requisitos completamente distintos. Por isso, os dois programas podem ser utilizados em conjunto.”

Visto Gold

“O Visto Gold se aplica apenas aos cidadãos que não sejam europeus e que queiram ter um visto de residência em Portugal. Implica a realização de investimento em Portugal que deve ser mantido por um período mínimo de cinco anos, contado desde a data da concessão do visto, se quiser manter o visto por esse período. São vários os tipos de investimento. Deve ser pedido a título pessoal, ou seja, transferência efetiva em nome da pessoa física que está fazendo o requerimento para o visto.

São algumas as situações em que se pode pedir esse visto com base no investimento: transferência de capitais no montante superior a 1 milhão de euros, ou seja, investimento financeiro em Portugal; aquisição de bens imóveis de valor superior a 500 mil euros; criação de um número mínimo de dez postos de trabalho; aquisição de bens imóveis cuja construção tenha sido realizada há mais de 30 anos ou localizada numa área de reabilitação urbana; transferência de capitais no montante igual ou superior a 350 mil euros para aplicação em atividades de investigação desenvolvidas por instituições públicas ou privadas; transferência de capitais no montante igual ou superior a 250 mil euros para aplicação em investimento ou apoio a produções artísticas ou recuperação ou manutenção



do patrimônio nacional; e transferência de capitais no montante igual ou superior a 500 mil euros para aquisição de unidades de participação em fundos de investimento de capital de risco vocacionados para a capitalização de pequenas e médias empresas.”

Investimento imobiliário

“Algumas características com relação ao investimento imobiliário: os imóveis podem ser adquiridos em copropriedade, ou seja, desde que a pessoa faça o investimento de 500 mil euros ou de 350 mil euros para os tais imóveis com mais de 30 anos – pode ser um imóvel de valor superior a esses montantes e então duas ou mais pessoas se juntam, contanto que cada uma invista os mínimos estabelecidos na lei; basta um contrato de promessa de compra e venda, o que significa que pode ser um imóvel em construção; podem ser financiados no mercado financeiro português, ou seja, o valor do mínimo tem que ser líquido, de desembolso efetivo do requerente, mas o valor que supere esse montante pode ser financiado; não há nenhuma obrigação de utilização dos imóveis, eles podem ser explorados comercialmente, isto é, podem ser arrendados.”



Luiz Augusto Teixeira, Domingos Pereira Coutinho, Carlos Moura, Roberto Estrada, Rafael Ascenso, Carla Silva Pinto e Eduardo Cazarin.

ROBERTO DUQUE ESTRADA

Sócio da Xavier, Duque-Estrada Emery,
Denardi Advogados

Do ponto de vista brasileiro

“O meu objetivo é fazer uma exposição sobre como esses regimes portugueses se coordenam com o Brasil. Estamos falando de regimes que têm duas vertentes: o Visto Gold é um regime que permite uma aquisição de residência civil em Portugal, não tem nada a ver com regime fiscal. Mas essa pessoa continuará residindo no Brasil, e por ter aqui o seu centro de interesses fiscais e por passar mais tempo da sua vida no Brasil, vai ser residente fiscal no Brasil e pagar seus impostos sobre a renda mundial no Brasil.

A questão ganha um ponto mais interessante na situação em que o brasileiro resolve deixar de ser residente fiscal no Brasil. Não é só a simples compra de um imóvel, mas está ligada a uma voluntariedade da perda da residência fiscal no Brasil. O objetivo dessa apresentação é a situação de uma pessoa física que tem patrimônio no Brasil – de investimento, aplicações financeiras, imóveis, enfim – e pretende transferir seu domicílio para Portugal, mas vai manter o patrimônio no Brasil ou em outros países.

Para este caso, o regime mais interessante é o da Residência Não Habitual, porque ele permite que você seja tributado a uma alíquota de 20%, que é relativamente baixa, pelos seus rendimentos em Portugal. E o brasileiro que vai para lá e que tem rendimentos que não vão ser gerados em Portugal não pagará nada adicionalmente em Portugal, desde que esses rendimentos provenham de um país que não seja um paraíso fiscal para Portugal.”



Perda de residência fiscal

“Como eu posso perder a residência fiscal no Brasil? De duas formas. A primeira é voluntária, a partir do momento que eu declare que tenho a intenção de deixar o Brasil. E tenho que fazer isso em dois momentos: primeiro por uma comunicação de saída definitiva, a partir do dia em que saio do Brasil até fevereiro do ano seguinte, porque a partir de março começa-se a fazer a declaração do imposto de renda. Depois, preciso fazer a declaração de saída definitiva; no prazo da minha declaração do imposto de renda, faço uma declaração do imposto de renda normal, e o final do meu ano de residência fiscal no Brasil é a data que informei naquela comunicação de saída definitiva.

E existe também a perda automática de residência fiscal, que acontece se eu for embora e não tomar nenhuma dessas providências, mas serei obrigado a regularizar essa situação.

Mas não adianta fazer a declaração de saída definitiva, ter a residência não habitual em Portugal e ficar no Brasil por mais de 183 dias no ano. Este é um requisito da lei.”



Domingos Pereira Coutinho, Paulo Lourenço e Oswaldo Cerqueira.



RAFAEL ASCENSO

Diretor-geral da Porta da Frente

Interesse estrangeiro

“A Porta da Frente é uma empresa imobiliária que existe há 20 anos em Portugal e opera fundamentalmente nas zonas de Lisboa e Cascais. E fazemos também arrendamento e gestão dos imóveis, desde que começamos esse processo de internacionalização, há quinze anos, em vários países.

Há três anos e meio, na primeira vez que cheguei ao Brasil para captar clientes, ninguém queria ouvir falar de Portugal. Acho que poucos brasileiros conheciam Portugal como conhecem hoje, e estavam todos muito mais vocacionados para investir nos EUA. Hoje tudo mudou, durante esse período tivemos um progresso muito forte na nossa economia, em termos imobiliários também tivemos um crescimento forte ao nível de preços, procura, ofertas. E isso se deve muito também à vontade dos estrangeiros de descobrirem Portugal, não só brasileiros como franceses, suecos, chineses.”

Mercado estável

“Tradicionalmente nunca tivemos bolhas imobiliárias em Portugal, nosso mercado sempre foi muito maduro, não há grande especulação imobiliária, normalmente a oferta corresponde ou tenta acompanhar a procura, não se produz em demasia, não aconteceu na nossa crise imobiliária o que aconteceu na Espanha, na Itália ou na Grécia, onde houve descidas de 50%. Tivemos uma descida em um momento da crise, mas os preços já foram normalizados. Portanto não temos uma tradição de altos e baixos nos preços. Normalmente crescemos pouco acima da inflação.



Lisboa oferece um preço por metro quadrado, no segmento de alto padrão, muito inferior à maior parte das principais cidades europeias. Portanto, Lisboa ainda tem uma atratividade muito grande pelo fator preço. E os nossos impostos são mais baixos.”

Brasileiros

“Recentemente Lisboa foi eleita, pelo terceiro ano consecutivo, como a melhor capital europeia para turismo de curta duração. Portanto temos alguma coisa especial, e acho que é o fato de que a maior parte dos estrangeiros que lá passeiam ou vivem não se sentem estrangeiros. Este tem sido um dos principais comentários que temos recebidos dos nossos clientes.

Em 2014, os brasileiros representavam 27% dos compradores do nosso mercado, na nossa empresa. Neste primeiro semestre de 2015, já representam 38%. E estamos estruturados para receber os brasileiros, para mostrar não só os imóveis, mas tudo aquilo que envolve a cidade: escolas, restaurantes, hotéis. Temos uma equipe totalmente preparada para mostrar também o estilo de vida e tudo aquilo que rodeia a sua decisão de investimento em Portugal.”



Domingos Pereira Coutinho, Carlos Moura, Luiz Augusto Teixeira, Roberto Estrada, Rafael Ascenso, Carla Silva Pinto e Eduardo Cazarin.



EDUARDO CAZARIN

Fundador e diretor-geral da Axpe Imóveis Especiais

Parceria e serviço diferenciado

“A Axpe é uma imobiliária de São Paulo focada em imóveis especiais. Nós temos 12 anos de atuação e três anos como afiliada à Christie’s International Real Estate, da qual a Porta da Frente é representante em Lisboa e nós somos de São Paulo. Desde então, oferecemos propriedades fora do Brasil para qualquer brasileiro que queira comprar em qualquer cidade do mundo.

Trabalhamos em parceria com a Porta da Frente, e a nossa prestação de serviço não tem qualquer custo adicional aos clientes, mas tem um valor muito grande. Funciona assim: o cliente vem à Axpe e passa o *briefing* do que ele quer; com esse *briefing*, acionamos os corretores da Porta da Frente em Lisboa, que começam a enviar opções. O benefício disso é que o cliente faz aqui em São Paulo uma lição de casa prévia antes de ir a Portugal, de maneira que, quando ele chega lá, já está muito



focado e com uma pré-seleção do que deseja.

Quando compramos um imóvel aqui, dispomos de todo tempo do mundo, saímos com o corretor hoje, daqui a um mês, dois meses... Mas quando você compra imóvel em outra cidade, tem que visitar os imóveis em dois, três dias e já tomar uma decisão. Por isso que o serviço que prestamos acaba sendo muito importante.”



A UNIDAS ESTÁ NA
LISTA DAS MELHORES
EMPRESAS PARA
TRABALHAR NO BRASIL.

Quando uma empresa valoriza seus colaboradores, o resultado não poderia ser outro. A Unidas acaba de conquistar o prêmio **Great Place to Work**. Afinal, para oferecer os melhores serviços e muita facilidade, um bom ambiente de trabalho é essencial.

LODIUGCA

É COMO
TEM
QUE SER

unidas

Noite de homenagens

Governo português condecorou membros da comunidade luso-brasileira

Fotos: Baobá Fotografia



Bruno Assami, Paulo Lourenço, José Cesário, Paulo Almeida, Francisco Ribeiro Telles e Paulo Porto.



Vitor Garcia, Paulo Alexandre Almeida, Paulo Henrique, Maria Isilda dos Santos Almeida e Paulo Almeida.



Vital Vieira Curto, Paulo Almeida, Maria Isilda dos Santos Almeida e Joaquim Justos dos Santos.

Em nome do governo de Portugal, o Consulado Geral de Portugal organizou uma solenidade para a entrega da insígnia de Comendador da Ordem do Mérito a Paulo Almeida, antigo membro e conselheiro da Câmara Portuguesa. Almeida é também vice-presidente do Clube Português de São Paulo e conselheiro do Consulado de Portugal.

Foram ainda oferecidas, durante a cerimônia, me-

dalhas de Mérito Consular a Paulo Porto, advogado luso e diretor do Centro de Apoio a Portugueses Carençados, e a Bruno Assami, conselheiro cultural do Consulado de Portugal e diretor executivo do Centro Cultural Unibes.

A solenidade, que aconteceu no dia 15 de setembro na sede do Consulado, contou com a presença de autoridades portuguesas e membros da comunidade.

DECLARAÇÕES DOS HOMENAGEADOS DA NOITE

Paulo Almeida

Conselheiro da Câmara Portuguesa

Prêmio recebido: insígnia de Comendador da Ordem do Mérito

“Eu recebo esta condecoração com muita honra, humildade e com um peso muito grande, porque divido esse prêmio com os imigrantes do mundo inteiro. É muito difícil deixar a nossa terra, é preciso ter muita coragem. E parte desses imigrantes pelo mundo afora não conseguiu realizar o sonho que disseram quando partiram, naquele último olhar para trás, ‘um dia eu volto’, pois nunca mais voltaram.

A minha dedicação foi ter dado a minha contribuição a todas as entidades luso-brasileiras das quais participei. Por ter corrido o Brasil inteiro falando sempre de Portugal, aproveitava as viagens a trabalho para dizer o que era Portugal.

Estou neste País há 58 anos, desde 1957. É difícil resumir o que o Brasil me deu, mas resumo na família que construí aqui. Aos portugueses imigrantes



Paulo Almeida e José Cesário.

mais jovens, deixo um recado: aguentem o primeiro embate. É muito difícil, a saudade pesa muito. Depois, aos poucos, vamos nos adaptando à vida do brasileiro que, no fundo, é igual à nossa, só que um pouco mais alegre e com uma fala mais doce, como dizia o escritor português Camilo Castelo Branco.”

Paulo Porto

Diretor do Centro de Apoio a Portugueses Carenciados

Prêmio recebido: medalha de Mérito Consular

“Para mim é uma noite de muito prazer e orgulho, não por mim, mas pelos meus amigos todos que trabalham comigo nessa tarefa de tentar trazer um pouquinho mais de conforto para os mais carenciados. Sintam-se condecorados, meus amigos colegas de trabalho do Consulado. Essa condecoração é para todos nós. E continuo à disposição deste Consulado, porque existem pessoas que precisam dessa parte social, gente que não tem ninguém aqui no Brasil, como os presos, ou os idosos do nosso Lar da Provedoria, que tem um trabalho maravilhoso feito por sua diretoria. Agradeço a todos e à comunidade pelo trabalho que desenvolvemos.”



Bruno Assami

Conselheiro cultural do Consulado de Portugal

Prêmio recebido: medalha de Mérito Consular

“A construção que iniciamos ao longo de toda a história entre Brasil e Portugal nesses 500 anos, muitas vezes, é atribuída à língua como grande facilitadora. Eu fico pensando que é mais do que a língua, estamos na verdade construindo diariamente um projeto de boa vontade mútua. É um projeto de crença e valorização do que temos de melhor entre esses dois países.

Portugal teve a generosidade de mostrar sempre o que podia para contribuir com o diálogo entre os dois países. Temo o privilégio da cultura ser sempre um elo de fortalecimento dessa relação. E, sem dúvida nenhuma, tudo isso acontece graças às instituições hercúleas culturais que Portugal tem, de extrema relevância no cenário mundial. Se hoje estou aqui é graças a toda essa potência criadora que



Portugal tem, representada por suas organizações e por seus artistas. E é muito bom saber que o Brasil recebe sempre essa pulsação de cultura portuguesa dentro de nós.”

Rogério Brecha

Conselheiro da Câmara Portuguesa

“O Paulo Almeida tem sido um expoente dentro da comunidade. Trabalha e sempre trabalhou. Passou por várias organizações. É um dos portugueses que não esquece Portugal. E um grande e espetacular amigo para mim. Tenho convivido com ele há muitos anos e continuamos jovens. Só quero que ele aprecie essa condecoração por muitos e longos anos.”



Ricardo Magalhães

Diretor do Conselho da Comunidade Luso-brasileira do Estado de São Paulo

“O Dr. Paulo Almeida é um exemplo de elegância, dinamismo e cultura. Quando comecei a frequentar o Conselho, sempre o tive como espelho. Seu conhecimento, sua disposição e sua elegância servem como inspiração para o que faço hoje. O reconhecimento que a comunidade tem por ele é muito grande. E hoje o governo português, mais do que merecidamente, dá mais um prêmio a ele. Mas o maior prêmio que ele tem é a sua luz própria, que guia a todos nós.”





Paulo Lourenço

Cônsul-geral de Portugal em São Paulo

“As condecorações são daqueles momentos felizes e plenos que qualquer missão diplomática gosta de poder viver. E isso, julgo eu, por duas razões: a primeira porque se trata, naturalmente, de um reconhecimento público, institucional, ao mais alto nível, do contributo dado por uma pessoa ou instituição pelo seu papel no estreitamento dos laços entre os dois países e pelo seu papel na valorização dos interesses pela cultura e pela identidade portuguesas. Em segundo lugar, e não menos importante, porque se trata de uma forma de permitir ao Estado português reafirmar o testemunho do elo e da confiança com um determinado país de uma determinada comunidade.

Queria terminar essas minhas palavras com uma nota de encorajamento, lembrando a célebre frase de Aristóteles: a propósito dos diplomas, maior honra que recebê-los é merecê-los.”



José Cesário

Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas

“Tenho muito gosto de aqui estar nessas circunstâncias em que distinguimos compatriotas nossos. Essas homenagens foram propostas pelo governo português, junto com a Embaixada e com o Consulado-geral.

Esta é uma comunidade autenticamente luso-brasileira e motivo de orgulho para nós. As relações do povo português com o povo brasileiro são cada vez mais únicas, próximas e profundas. E hoje viemos homenagear quem consegue, no dia a dia, dar corpo a essa aproximação.” 🌍



Francisco Ribeiro Telles

Embaixador de Portugal no Brasil

“A minha presença aqui é para sublinhar o meu apreço e o meu reconhecimento por tudo aquilo que os homenageados desta noite fizeram, não apenas em prol de Portugal e da comunidade portuguesa, mas também do relacionamento entre Portugal e Brasil.”



Antonio Carrelhas, Francisco Ribeiro Telles, Antonio Pargana e Gonçalo Cunha Ferreira.

CMA promove palestra de Gary Born

Reconhecido como uma das maiores autoridades em arbitragem internacional da atualidade, Gary Born discorreu sobre a resolução de disputas em contratos empresariais de fusão e aquisição

Foto: Baobá Fotografia



No último dia 6 de outubro, o Centro de Mediação e Arbitragem da Câmara Portuguesa (CMA) recebeu o advogado e professor Gary Born para uma palestra sobre o tema *Dispute Resolution in M&A Transactions*. O evento, ocorrido no Hotel Tivoli em São Paulo, contou com a presença de mais de 80 convidados, dentre eles empresários, acadêmicos, membros de entidades representantes da comunidade empresarial portuguesa de São Paulo, árbitros, mediadores e advogados praticantes.

Gary Born é o sócio líder do grupo de arbitragem internacional do escritório Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP (WilmerHale) e atua a partir de



sua unidade localizada em Londres, no Reino Unido. Ele é amplamente reconhecido como uma das maiores autoridades em arbitragem internacional da atualidade e possui um currículo que atesta sua competência, experiência e credibilidade: Born já participou de mais de 600 arbitragens internacionais como advogado e de mais de 170 como árbitro, sendo frequentemente citado por publicações especializadas como um dos principais advogados atuantes na área de arbitragem internacional. Em 2010, foi eleito *Advocate of the Year* pela *Global Arbitration Review*.

O evento foi aberto com um coquetel servido aos convidados, que tiveram a oportunidade de conversar diretamente com o palestrante. Em seguida, a mesa foi composta por Gary Born e Renato Stephan Grion,



“A realização deste evento demonstra bem o próprio propósito do CMA da Câmara Portuguesa: estabelecer-se como um núcleo de inovação e excelência na resolução de disputas”

Renato Stephan Grion

presidente do Centro de Mediação e Arbitragem da Câmara, que agradeceu à organização do CMA e a presença de Born e observou que o tema colocado em pauta reflete, de maneira clara, os objetivos do CMA para os próximos anos.

“A realização deste evento, com a ilustre participação de Gary Born e de um público tão diversificado e qualificado para debater um tema tão relevante e atual, insere-se no contexto de desenvolvimento e consolidação do CMA da Câmara Portuguesa como um centro de inovação e excelência na resolução de disputas, principalmente as de cunho societário, comercial e internacional”, afirmou Grion.

Ao assumir a palavra, Born agradeceu ao presidente do CMA pela introdução e disse se sentir honrado com o convite e com a acolhida do público presente. Suas considerações seguiram-se em tom informal e, ao final, o palestrante ofereceu ao público a possibilidade de apresentar perguntas, não apenas sobre o tema central da palestra, mas também relativas a outros aspectos da arbitragem comercial internacional.

Confira, a seguir, quais foram os principais temas abordados por Gary Born durante a palestra.

A arbitragem comercial internacional

Antes de abordar o tema central da palestra, Born discorreu brevemente sobre o desenvolvimento da arbitragem comercial internacional ao redor do mundo e também no Brasil, ao longo das últimas décadas. Em especial, observou o aumento progressivo do número de casos em todas as instituições arbitrais e citou o exemplo da *Singapore International Arbitration Centre* (SIAC), maior instituição arbitral da Ásia e atualmente por ele presidida: o número de casos ativos em 1992 era de apenas 7; em 2015, já ultrapassou 250 casos.

O aumento da popularidade da arbitragem ao longo dos últimos anos não significou apenas o crescimento em número de casos, mas também uma importante melhora da qualidade das sentenças arbitrais, além da sua expansão progressiva para áreas do direito nas quais ela era inexpressiva até recentemente.

Observa-se, por exemplo, maior recurso à arbitragem em disputas relacionadas à propriedade intelectual, que contam com a *World Intellectual Property Organization* (WIPO), e também em questões de direito desportivo, que desde 1984 contam com o Tribunal Arbitral do Esporte.

Há não muito tempo, havia certa resistência a que questões relacionadas a transações financeiras e a fusões e aquisições fossem levadas à arbitragem. Mas isso é passado, pois atualmente é possível observar o uso generalizado de cláusulas arbitrais em contratos de fusão e aquisição e mesmo em transações financeiras e bancárias.

► **A arbitragem no contexto de fusões e aquisições**

Quando se pensa em arbitragem no contexto de fusões e aquisições, deve-se questionar qual seria o modelo mais adequado: prefere-se um modelo genérico, padrão? Ou deveríamos pensar em um modelo mais especializado e focado unicamente em contratos de fusão e aquisição, com um corpo de árbitros e regras altamente especializados nessa área, uma instituição arbitral especializada em fusões e aquisições?

Apesar da existência de câmaras arbitrais focadas em determinadas áreas como contratos de construção, disputas financeiras ou de propriedade intelectual já ser uma realidade, para Born esta não parece ser a melhor alternativa. A abordagem clássica e histórica da arbitragem é a mais conveniente para a solução de disputas relacionadas a fusões e aquisições. A razão para isso é que, ao lidar com as características do instituto, é frequente o enfrentamento de uma enorme diversidade de temas e questões jurídicas que podem vir a tocar outras áreas do direito.

A realidade é que não é possível prever antecipadamente quais são as características de uma disputa, que tipos de procedimentos são mais apropriados para a sua resolução e qual é a experiência



Antonio Freixo, Daniela Guiomar, Rodrigo Laurindo e Rodrigo Capato.

que se exigirá dos árbitros que virão a compor o tribunal arbitral. As questões de fusões e aquisições serão mais seguramente tratadas da forma tradicional, em câmaras e com árbitros especialistas nas mais diversas áreas do direito.

A resolução de controvérsias por meio de perícia

Em fusões e aquisições, as partes podem (e com frequência o fazem) valer-se de laudo pericial técnico para dirimir disputas que dependam unicamente de questões técnicas, normalmente contábeis e/ou estritamente financeiras, que não necessitem de análise cognitiva de um tribunal arbitral.

É necessário, porém, reforçar que a resolução de disputas por peritos não se confunde com a arbitragem. É necessário ter isso em mente quando se trata do assunto, pois a decisão proferida pelo tribunal arbitral é final e vinculativa entre as partes, prerrogativa da qual normalmente não dispõem os laudos periciais.

Quando se submetem certas questões à análise pericial, os limites da atuação dos experts podem se encontrar em uma zona cinzenta entre os assuntos que devem ser por eles decididos e aqueles que devem ser decididos por tribunal arbitral. Tais dúvidas podem ser objeto de longas discussões entre as partes que, não raro, podem acabar sendo levadas ao Judiciário.

A redação de cláusulas prevendo solução de conflitos por peritos deve, portanto, ser feita com extremo cuidado. Algumas questões como a obrigatoriedade de seguimento deste procedimento pelas partes e o efeito vinculativo do laudo pericial às partes e ao tribunal arbitral devem ser cuidadosamente abordadas, sob risco de se prolongar significativamente determinada disputa.



“ O aumento da popularidade da arbitragem significou uma importante melhora da qualidade das sentenças arbitrais ”

Gary Born



Guilherme Piccardi, Renato Grion, Gary Born, Victoria Narancio e Douglas A. Cordeiro.



Douglas Depieri Catarucci, Julia Castorino Lopes e Pedro Humbert.

Mediação

Born ainda mencionou as vantagens da mediação e o contexto na qual ela pode ser útilmente utilizada, em conflitos relacionados a operações de fusões e aquisições e disputas comerciais em geral.

Encerramento

Após a apresentação e a sessão de perguntas e respostas, o presidente do CMA encerrou o evento reiterando os agradecimentos a Gary Born por sua disponibilidade e pelas ponderações compartilhadas com o público, bem como ao CMA pela organização do evento, que foi muito bem recebido pelos presentes.

“O evento, sem dúvida, foi um enorme sucesso e demonstra a vocação do CMA da Câmara Portuguesa em se estabelecer como um importante ator no contexto de resolução de disputas comerciais e empresariais, seja por meio da arbitragem, seja por meio da mediação”, finalizou Renato Stephan Grion. 🌈

Comércio exterior é tema de café da manhã

Incoterms, seguro internacional e embalagens foram alguns dos tópicos abordados



○ Comitê de Comércio Exterior da Câmara Portuguesa e a Windlogistics uniram-se para organizar um café de manhã sobre o tema: “Atualização dos *incoterms*, seguro internacional e responsabilidades na utilização de embalagens adequadas no comércio exterior”.

Felipe Bressan Videira, presidente do Comitê

de Comércio Exterior da Câmara, abriu a sessão e fez uma breve introdução sobre o assunto. Na sequência, o palestrante Mauricio Welsh Carboni, diretor comercial da Windlogistics, desenvolveu os tópicos mais específicos programados para serem debatidos no evento, realizado na sede da Câmara Portuguesa, no dia 15 de outubro.



Felipe Bressan Videira

presidente do Comitê de Comércio Exterior da Câmara Portuguesa

Comércio exterior adolescente

“Eu costumo brincar que o comércio exterior no Brasil, quando se trata de importação, é um adolescente, porque ainda é muito recente, e o País tem uma tendência exportadora. Mas para o setor crescer é preciso criar superávit, exportando mais, importando mais e não cortando a importação ou aumentando só a importação.”

Burocracia para o bem e para o mal

“Como um país jovem no comércio exterior, o Brasil criou muita burocracia, que por um lado atrapalha muito os empreendedores e as empresas que estão começando. Mas, por outro, é importante para o controle, para sair da informalidade. Então existe um hiato de tempo até as coisas funcionarem de uma maneira fácil, simples, até que todos estejam equalizados. Portanto, estamos neste momento.”

“O comércio exterior no Brasil, quando se trata de importação, é um adolescente”



Preparação é fundamental

“Por isso, para fazer comércio exterior, seja para importar ou exportar, é preciso estar preparado. A empresa que não se organiza vai, conseqüente, estar atrás da que planejou. E existem temas que são muito importantes no comércio exterior, por exemplo a questão do seguro, pois muitas vezes as empresas têm dúvidas sobre até que momento estão cobertas ou não.”

Fotos: Baobá Fotografia



“Para fazer comércio exterior é preciso estar preparado”

► Mauricio Welsh Carboni

Diretor comercial da Windlogistics

Informação e reciclagem

“Eu trabalho com comércio exterior há 26 anos, e o pouco que aprendi é que eu não sei, porque a área muda toda hora. Quando a gente acha que tem um conhecimento, vem um decreto, uma legislação, uma tributação, uma informação, vêm mudanças entre os países, fazendo com que a gente tenha que se reciclar o tempo inteiro. Hoje em dia, ninguém está no comércio exterior para perder dinheiro. Mas quando você tem um posicionamento indevido, seja numa compra, numa venda, num entendimento geográfico, você pode ter problemas. Separei três assuntos que, por mais que não pareça, estão ligados entre si: os *incoterms*, as embalagens e os seguros internacionais.”

É preciso mapear cenários

“Hoje o profissional do comércio exterior parte de três fundamentos: primeiro tem que conhecer a instituição em que ele trabalha, isto é, como é a forma que a empresa pensa e age nos mercados interno e externo; o segundo é como reage a economia com relação a possibilidades de importar e exportar; e o terceiro seria com relação ao país com que você está comprando e desenvolvendo negócios. Se tiver o mapeamento desses três cenários, isto é, a cultura da sua empresa, a cultura do seu país e a cultura daqueles com quem você está fazendo negócios, você minimiza muito o risco de problemas.”

Profissionais

“Vale lembrar que até 1990, quando o mercado brasileiro foi aberto, nós não tínhamos profissionais do comércio exterior. Tínhamos pessoas de outras áreas que acabavam assumindo dentro da empresa a posição de executor dessas tarefas.

Nesses últimos 25 anos, sentiu-se a necessidade dos profissionais buscarem conhecimento, estudo e vivência externa para melhorar a gestão empresarial. O profissional precisa evitar o posicionamento indevido e entender dos *incoterms*. Quando você tem um melhor conhecimento dos *incoterms*, você consegue comprar e/ou vender melhor. Porque a gente parte do princípio de que nem sempre a pessoa de quem você está comprando ou para quem está vendendo tem conhecimento dos *incoterms*.”

Incoterms

“*Incoterms* vem de *international commercial terms*, ou ‘termos internacionais de comércio’. Criados após a Segunda Guerra Mundial, são regras padronizadas que servem para definir, dentro da estrutura de um con-



“ Os *incoterms* estabelecem um conjunto-padrão de definições, determinando regras e práticas neutras ”

trato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador.

Os *incoterms* estabelecem um conjunto-padrão de definições, determinando regras e práticas neutras. Eles têm uma jurisprudência internacional para, caso uma das partes não assuma o que está neles acordado, haja documentos legais para a outra parte recorrer a algum foro e cobrar seu direito.

Os *incoterms* têm como função, ainda, definir as obrigações e responsabilidades das partes nas transações de compra e venda internacionais, como: onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é o responsável pela contratação do seguro etc. Portanto, são regras internacionais, imparciais, de caráter uniformizador, que constituem toda a base dos negócios internacionais e objetivam promover sua harmonia.”

A importância dos seguros

“Conforme o formato do negócio, o seguro é algo obrigatório no comércio exterior. Só que muitas empresas, por desconhecimento, ou querendo reduzir custos, ou achando que nunca vai acontecer um problema, acabam não fazendo o seguro. E só percebem a gravidade do negócio quando o problema acontece.

O Brasil representa hoje 1% do comércio exterior global, ou seja, é nada perante os outros países. Só que tem sido muito comum o número de sinistralidade aumentar ano a ano, e cada vez que aumenta, as seguradoras vão buscar respaldo legal para não pagar.

E o frete, marítimo, aéreo ou rodoviário, independente do modal, é de extrema importância hoje quando se fala em seguro.” 



Centro de Mediação e Arbitragem

Câmara Portuguesa
de Comércio no Brasil

Centro de Mediação e Arbitragem – Câmara Portuguesa

Av. Liberdade, 602 | 2º Andar | CEP: 01502-001 | São Paulo, SP

Tel.: (55 11) 3040-3333

e-mail: arbitragem@camaraportuguesa.com.br

www.camaraportuguesa.com.br/arbitragem



Encontro Internacional de Arbitragem de Coimbra

Patrocinado pelo CMA da Câmara Portuguesa,
evento teve sua 5^a edição

A 5^a edição do Encontro Internacional de Arbitragem de Coimbra aconteceu nos dias 8, 9 e 10 de outubro, na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra. Pelo quinto ano consecutivo, o Centro de Mediação e Arbitragem da Câmara Portuguesa (CMA) foi o principal patrocinador do evento, cuja coordenação esteve a cargo de José Miguel Júdice e de António Pinto Leite, sócios

dos escritórios PLMJ e MLGTS, respectivamente.

À semelhança dos anos anteriores, o objetivo do encontro foi reunir a comunidade arbitral lusófona e internacional para debater temas atuais de arbitragem. Os principais assuntos abordados pelos palestrantes foram: prova ilícita e desleal; arbitragem e direito da união europeia; a responsabilidade civil (perda de chance e equidade); o recurso da apelação arbitral; a



anulação das sentenças arbitrais; *pact sunt servanda* versus o direito ao acesso à justiça, entre outros.

Estiveram presentes ao evento os mais conceituados especialistas portugueses e internacionais em arbitragem, que participaram de debates, palestras e mesas de conversa. O público participante foi variado, formado por estudantes, juristas, acadêmicos e representantes de instituições arbitrais – portuguesas e estrangeiras.

O encontro terminou com um jantar de gala na Quinta das Lágrimas, em que foram homenageados dois árbitros lusófonos: Armindo Ribeiro Mendes e Frederico José Straube.

O CMA da Câmara Portuguesa

Um dos intuitos que motivaram a participação do CMA da Câmara Portuguesa foi a fase de consolidação da sua prática e experiência, cuja estratégia passa por se internacionalizar, expandindo sua atuação à comunidade luso-brasileira no Brasil, em Portugal e aos demais Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP). A ideia é realizar convênios de colaboração com instituições arbitrais congêneres, reforçando a sua posição no seio da comunidade arbitral lusófona e dinamizando a arbitragem em língua portuguesa – precisamente o público-alvo do evento de Coimbra.

Saiba em detalhes tudo o que aconteceu durante o encontro

08/10

O evento foi aberto por um fórum de arbitralistas conceituados que debateram basicamente dois temas: a prova ilícita e desleal e seus limites e a incompatibilidade ou convivência necessária entre a arbitragem e o direito da União Europeia. O debate terminou com exposição de Michael Schneider, vice-presidente da Uncitral e sócio-fundador da Lalive, Geneve.

09/10

- **1º PAINEL:** “Os efeitos da decisão arbitral definitiva, o recurso de apelação arbitral, a anulação da decisão arbitral e as vantagens do controle de qualidade de sentenças arbitrais”. Com Frederico Straube, James Egerton-Vernon, José Ricardo Ferris e Juan Serrada Hierro.

- **2º PAINEL:** “*Pact sunt servanda* versus o direito ao acesso à justiça”. Com Antônio Henrique Gaspar, Antônio Sampaio Caramelo, Armindo Ribeiro Mendes e Vital Moreira.

- **3º PAINEL:** “Quem escreve as sentenças já não são os árbitros? Realidade e ficção e seus limites”. Com Jason Fry, Michael E. Schneider, Selma Lemes e Whitney Debevoise.

- **4º PAINEL:** “A responsabilidade civil versus a teoria da perda de chance na arbitragem (ou equidade)”. Com Antônio Menezes Cordeiro, João Calvão da Silva, José Emilio Nunes Pinto e Pedro Cateano.

10/10

“A falta de cooperação da parte na junção de documentos em seu poder e as recomendações para a elaboração de depoimentos escritos”. Coordenação: José Emilio Nunes Pinto e Pedro Batista.

► SAIBA MAIS SOBRE O Centro de Mediação e Arbitragem da **Câmara Portuguesa**

Entrevistada: Luisa Fernandes, secretária-geral do CMA

Quais as principais atividades que vêm sendo realizadas pelo CMA para sua divulgação?

O CMA, para além de participar de eventos de arbitragem nacionais e internacionais, tem organizado palestras, debates e mesas-redondas, com o objetivo de discutir os mais variados temas atuais de arbitragem nacional e internacional. O último evento que organizamos, no passado dia 6 de outubro, foi a palestra com o professor Gary Born, considerado mundialmente uma autoridade no ramo da arbitragem comercial e internacional, em que compartilhou sua visão sobre o tema da resolução de disputas em operações de M&A. Para além disso, o CMA tem contribuído com várias publicações sobre temas da atualidade arbitral.

Quais são as perspectivas futuras do CMA?

O CMA tem uma base muito sólida para crescer, com um regulamento moderno que garante eficiência e celeridade nos procedimentos arbitrais, com um corpo de árbitros formado pelos mais reputados juristas portugueses e brasileiros, com um serviço de excelência e com taxas administrativas muito competitivas. Como tal, o CMA vem buscando captar novos casos e usuários no mercado brasileiro e na comunidade lusófona.

Atualmente, está em processo de internacionalização, expandindo a sua atividade no Brasil, em Portugal e nos PALOP, reforçando a sua presença na comunidade arbitral lusófona e contribuindo para dinamizar a arbitragem em língua portuguesa.

Que pontos a senhora apontaria como atrativos para que os potenciais clientes escolham o CMA da Câmara Portuguesa?

O diferencial do CMA é ser um centro de mediação e arbitragem mais competitivo, oferecendo custos interessantes para que as partes queiram também submeter à arbitragem eventuais controvérsias envolvendo até mesmo quantias menores. Pretendemos desmistificar a ideia de que arbitragem só vale a pena para os casos de quantias elevadas.

O CMA possui um regulamento moderno, atual e flexível que garante ao usuário eficiência e ce-

Foto: Baobá Fotografia



leridade nos procedimentos arbitrais e conta um corpo de árbitros de excelência, reputados juristas portugueses e brasileiros.

Quais as vantagens gerais da arbitragem?

São vários os motivos que fazem da arbitragem um meio adequado à solução de disputas:

- **Celeridade:** As disputas demandam, pela sua natureza e complexidade, soluções rápidas e técnica-



mente consistentes. Nesse sentido, o instituto de arbitragem oferece uma resposta rápida e eficiente aos conflitos, assegurando a tempestividade da tutela pretendida. A morosidade do judiciário na solução de conflitos é extremamente nociva à atividade empresarial e compromete seriamente os interesses e a maximização de resultados pretendidos pelas empresas. A arbitragem busca a celeridade e eficácia da decisão arbitral de modo que a sentença seja definitiva. A ausência de recurso e de outros expedientes dilatatórios na arbitragem torna, desde logo, o processo mais célere do que o judiciário.

- **Flexibilidade e informalidade do procedimento:** o instituto de arbitragem propicia flexibilidade do procedimento, podendo as partes, em atenção ao princípio de autonomia, regular o procedimento adaptando-o às suas necessidades, desde que não haja violação dos bons costumes e da ordem pública. A flexibilidade do procedimento arbitral é muito maior do que a eventual flexibilidade do processo judicial, praticamente inexistente. Por outro, e ainda dentro da informalidade do instituto, a arbitragem pode propiciar a permanência de harmonia nas relações entre sócios, em virtude de ser um meio de solução de controvérsia menos litigioso que a jurisdição estatal. A arbitragem preserva o elemento corporativo, contribuindo para conservar a boa vontade e a continuidade das relações empresariais. A flexibilidade e informalidade intrínsecas ao procedimento arbitral combatem o excesso de formalismo e burocracia da justiça estatizada.

- **Especialização do julgador:** existem temas que, pela sua natureza e especificidade, requerem especialização do julgador, demandam um conhecimento específico e interdisciplinar das matérias em causa. A existência de juízo arbitral especializado conduz a uma solução mais justa e a um processo mais rápido. O procedimento de arbitragem visa uma decisão especializada e técnica. A prática tem vindo a demonstrar que nem todos os magistrados dominam a prática do

“ O CMA da Câmara Portuguesa está em processo de internacionalização, expandindo a sua atividade no Brasil, em Portugal e nos PALOP ”

“ São vários os motivos que fazem da arbitragem um meio adequado à solução de disputas ”

mercado que requer, pela sua natureza e complexidade, conhecimento interdisciplinar. O juízo arbitral mostra-se, de forma destacada, como o mais adequado e indispensável ao mundo dos negócios relativamente ao judiciário generalista.

- **Confidencialidade:** a publicidade de uma disputa é extremamente ruínosa, acarreta sérios e graves prejuízos à imagem de uma empresa. Ao invés do judiciário, onde os processos são públicos e todos têm acesso aos autos, na arbitragem os processos não são públicos, as informações permanecem restritas às partes, aos árbitros e aos advogados, preservando-se rigorosamente a imagem da empresa perante o mercado. O sigilo do procedimento arbitral resulta imprescindível para que a contenda não prejudique as partes em conflito, constituindo um diferencial de escolha do juízo arbitral.

- **A possibilidade de escolha do direito aplicável e a sede de arbitragem:** a flexibilidade característica do instituto de arbitragem permite às partes elegerem o árbitro com a devida especialização para julgar o conflito, as normas procedimentais que serão aplicadas no procedimento e a instituição arbitral, perante a qual será dirimida a controvérsia, podendo, ainda, na faculdade de escolher a legislação a ser aplicável, a sede da arbitragem e o idioma.

- **Economia:** o tempo de duração de um processo influencia de modo significativo a vida de uma empresa. Nesse sentido, a potencial diminuição do tempo gasto na solução do conflito gera, como consequência, uma redução de despesas e de prejuízos. Os custos para resolver controvérsias no judiciário são muito elevados, devido à morosidade, ao extremo formalismo e à burocracia inerentes ao processo judicial. A arbitragem, pela sua celeridade, reduz efetivamente o tempo da resolução dos conflitos, trazendo igualmente menor custo de oportunidade para as partes.

- **Vocação para internacionalização dos negócios:** atualmente, as disputas são cada vez mais sofisticadas e complexas, envolvendo elevadas quantias e não se limitando a contratos circunscritos geograficamente. Na prática internacional, a arbitragem é frequentemente

- ▶ utilizada, destacando-se como um mecanismo natural para resolução de conflitos.

A arbitragem tem crescido e avançado no Brasil?

Sem dúvida. O desenvolvimento e a consolidação do instituto de arbitragem ao longo desses 19 anos de vigência da Lei de Arbitragem Brasileira deveram-se a variadíssimos fatores, dentre os quais se destacam: a constitucionalidade da lei desde 2001; a ratificação da Convenção de Nova York, em 2002; o desenvolvimento do comércio internacional; o aumento exponencial de arbitragens locais (em que as partes escolhem lei e sede circunscritas ao território brasileiro); e a louvável cooperação do judiciário.

O instituto da arbitragem tem sido progressivamente aceite pelos tribunais estatais, existindo atualmente uma relação harmoniosa entre o judiciário e a arbitragem, o que contribui para a credibilidade e aceitação do instituto como um mecanismo de solução de controvérsias especializado e rápido.

Nesse contexto de exponencial crescimento e valorização da arbitragem, entrou em vigor, no passado mês de julho, a lei nº 13.129, de 26 de maio de 2015 (“Reforma da Lei de Arbitragem”), que veio não só modificar a Lei de Arbitragem, mas também a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 (“Lei 6.404” ou “Lei das Sociedades Anônimas”), consolidando práticas de arbitragem já aprovadas, inovando temas e

“ A mediação está em voga como uma alternativa mais célere e eficiente se as partes pretendem preservar o relacionamento entre elas ”

disciplinando questões processuais em aberto.

A Reforma da Lei de Arbitragem ampliou o âmbito de aplicação da arbitragem aos contratos da administração pública com particulares, às relações de consumo, aos contratos trabalhistas com funcionários categorizados e às sociedades por ações, mais precisamente nas sociedades anônimas. Foram, igualmente, introduzidas modificações no que concerne: à escolha dos árbitros quando as partes recorrem a órgão arbitral; à interrupção da prescrição pela instituição da arbitragem; à concessão de tutelas cautelares e de urgência nos casos de arbitragem; e à carta arbitral e a sentença arbitral.

A Reforma da Lei de Arbitragem veio inaugurar uma nova fase da arbitragem no Brasil, uma aposta na modernidade. A arbitragem sai ainda mais fortalecida com esta reforma que veio complementar a atual legislação e desfazer algumas incertezas, permitindo soluções rápidas e eficientes para os litígios.

Fale sobre o processo de mediação.

Atualmente, a mediação está em voga como uma alternativa mais célere e eficiente se as partes pretendem preservar o relacionamento entre elas. A mediação é outra forma de composição de uma disputa entre as partes em uma relação contratual. Assim como na arbitragem, dependerá da vontade das partes para elegê-la como via de resolução. Entretanto, diversamente da arbitragem, não há um terceiro – árbitro ou juiz – que decidirá o caso, impondo essa decisão obrigatória às partes. O mediador é uma figura distinta, pois conduz as discussões das partes para aproximá-las, a fim de que elas próprias alcancem um denominador comum – sendo um meio autocompositivo de solução de disputas. O resultado será um acordo e, portanto, sem o caráter vinculante de uma sentença arbitral ou judicial, dependendo do cumprimento voluntário pelas partes. 



Foto: Baobá Fotografia



Seguimundo Navarro Jimenez, Carla Gonçalves Borges, Nada Sader e António Pinto Leite.



Armindo Ribeiro Mendes, Vital Moreira, Antonio Henriques Gaspar e Antonio Sampaio Caramelo.



Telma Pires de Lima, Luísa Fernandes e Martinho Maurício Gomes de Ornelas.



À direita, José Miguel Júdece.







Roberto Irineu Marinho

Presidente do Grupo Globo é eleito Personalidade do Ano 2015

A primeira novela da Globo exibida em Portugal foi Gabriela, em 1977. O alto índice de audiência seria repetido com diversas outras tramas brasileiras exibidas por lá desde então. Em 1992, a TV Globo iniciou uma parceria de coprodução com a SIC portuguesa, da qual nasceram grandes sucessos como *Laços de Sangue*, *Dancin'Days* e *Mar Salgado*. Em 2007, lançou o canal TV Globo Portugal, hoje chamado Globo Premium, em que são exibidos sobretudo programas de informação. E, em 2011, a presença da emissora brasileira concretizou-se com a inauguração da sede da Globo em Lisboa e com o lançamento de mais um canal, o Globo Portugal, em parceria com a operadora NOS, cuja programação privilegia a ficção, como novelas inéditas, séries e filmes brasileiros.

Passados quase quarenta anos desde a exibição inaugural em Portugal, a TV Globo é hoje um elo fundamental entre as duas culturas. Por meio de sua programação, os portugueses se aproximaram do jeito, das gírias e dos costumes brasileiros.

Em reconhecimento a essa enorme contribuição para o fortalecimento do vínculo cultural, social e afetivo entre os dois países, a Câmara Portuguesa elegeu Roberto Irineu Marinho como a Personalidade do Ano de 2015. Presidente do Grupo Globo desde 2002, Irineu Marinho é neto do fundador do Grupo, onde iniciou sua carreira aos 18 anos. Na entrevista exclusiva a seguir, ele conta detalhes da história dessa que é uma das mais bem-sucedidas empresas do Brasil.

Em 2015, o Grupo Globo completou 91 anos e a Rede Globo 50 anos. Quais avanços e vitórias mais importantes o senhor destacaria dessa longa trajetória de sucesso da companhia?

Roberto Irineu Marinho – O jornal *Globo* foi criado em 1924, e com ele meu avô começou o Grupo Globo, há 91 anos. A TV Globo este ano comemora 50 anos e para falar dela prefiro repetir a resposta de meu pai [Roberto Marinho] em uma entrevista: “Ao contrário do que insistentemente se diz, a TV Globo não nasceu pronta, acabada e bem-sucedida. Se fosse assim, não teria a menor graça. Os primeiros dias, os primeiros meses e até mesmo os primeiros anos foram de muita apreensão e grandes riscos. Entrei sozinho nessa empreitada, empenhando o melhor do meu esforço e, praticamente, todos os bens que tinha, naquela época. Mesmo cercado do pessimismo de quase todos, até dos que me eram mais chegados, sempre acreditei no que estava fazendo. Tinha a certeza de que, com muito trabalho, uma infatigável tenacidade e uma enorme paciência, o

“ É um prazer muito grande ver reconhecida essa relação de amor de longo prazo que a Globo tem com Portugal e com os portugueses ”



► desafio seria vencido. Mas nunca me iludi. Sempre tive perfeita consciência de que, na atividade do entretenimento e do jornalismo, não se conquista a preferência do público e a confiança do mercado com rapidez e facilidade. Os que acreditaram nisso tiveram vida curta. Como também acredito que, uma vez alcançado o sucesso, ninguém pode se acomodar. O deslumbramento sempre foi parceiro do fracasso. Tenho a satisfação de ser um eterno insatisfeito.”

O início foi muito duro e, em 1969, eu que já tinha 21 anos, dei aval num empréstimo em que meu pai hipotecava 100% dos seus bens para continuar a investir na televisão. Esse aval foi para evitar que um dia os filhos contestassem na Justiça esse empréstimo, já que meu pai tinha mais de 60 anos. Um ano e meio depois, com muito trabalho, a Globo passou para primeiro lugar em audiência e pôde pagar o empréstimo.



Foto: Globo / Pedro Curi

Nos últimos 50 anos, houve muitos avanços, sobretudo nos meios de comunicação e nas tecnologias que envolvem os canais de mídia. Essas mudanças trouxeram novos desafios à atuação do Grupo?

Qualidade e inovação são princípios de nossa essência. Trabalhamos para que nosso público perceba nossos produtos como os melhores, os mais criativos e

“ É o pensamento de longo prazo, sempre estratégico, que nos faz chegar bem ao futuro ”

os mais inovadores. São os pilares que nos permitem sustentar elevados índices de audiência em todos os meios. A TV aberta se mantém como a líder isolada de audiência para a população brasileira, e a Globo tem uma posição destacada nesse mercado. A base de assinantes de TV por assinatura no Brasil vem crescendo fortemente nos últimos anos.

O Grupo Globo, através da Globosat e de suas *joint ventures* com *players* internacionais, está posicionado de forma muito relevante nesse segmento, através de uma oferta de mais de 30 canais para os mais diversos públicos. Todas as empresas do Grupo Globo têm atuação no digital e são responsáveis pela extensão de suas marcas e conteúdos, interatividade e maior interação com sua audiência.

Como exemplo, podemos citar o conteúdo da Globo ofertado pela internet, através de assinatura, e em plataformas *on demand*. O conteúdo dos canais de TV por assinatura também é oferecido em outras plataformas aos assinantes. Nossos jornais e revistas podem ser lidos em computadores, *tablets* e celulares. Temos também a oferta de conteúdos específicos para o digital, tais como webséries da Globo no GShow e iniciativas do portal de notícias G1. Vários programas da TV se baseiam na interatividade com o usuário, o que é feito através de aplicativos, websites e outras formas de interação.

Oferecemos também aplicativos de segunda tela, enriquecendo o conteúdo e a experiência do público. As redações dos nossos jornais adotaram novos horários e são atualmente orientadas para *digital first*. A captura da audiência mais jovem, entre os 14 e 25 anos, e o uso intensificado da mobilidade e de formatos curtos são desafios que estamos enfrentando com diferentes iniciativas. As mídias sociais tendem a ser parceiras da televisão na captura da atenção combinada dos consumidores e acabam enriquecendo o hábito de ver TV.

Certa vez, o senhor afirmou que procura dirigir suas empresas sempre com um olhar para um futuro de longo prazo, para os próximos 20 anos. O que está no horizonte de realizações, mudanças e criações da Globo para as próximas décadas?

Nosso maior orgulho é o time de profissionais que trabalha na empresa, com sua incessante busca pela qualidade e inovação. É raro encontrar no mundo uma equipe tão diversificada e ao mesmo tempo tão completa como a que temos no Grupo Globo. Numa conversa outro dia, eu disse que não me interessa saber o que as empresas Globo serão daqui a cinco anos; me interessa pensá-las daqui a 20 anos. E por que 20 anos? Porque se formos discutir os próximos cinco ou dez anos, vamos debater sobre tecnologia, sobre qual o *device* portátil que passará a ser usado



“ Nosso maior orgulho é o time de profissionais que trabalha na empresa ”

para ler jornais e revistas, sobre como será a TV que você tem em casa, se será grande, de alta qualidade, 3D, 4K, 8K. Ficaremos presos aos formatos, aos aparelhos, à plataforma de distribuição e esqueceremos o essencial, que é a qualidade de nossos conteúdos e do relacionamento com nossos clientes.

É o pensamento de longo prazo, sempre estratégico, que nos faz chegar bem ao futuro. Precisamos ter claro o que queremos ser lá na frente. E a resposta não pode ser outra senão que nosso principal diferencial é a qualidade dos nossos conteúdos e do relacionamento com nossos clientes. Precisamos cada vez mais fazer conteúdos de qualidade que informem e divirtam, surpreendendo o público, inovando, com uma criatividade ímpar. E o imprevisível será sempre o comportamento da sociedade. É sobre ele que precisamos trabalhar para tentar antecipar tendências.

O que o senhor diria que é a essência do Grupo Globo?

Essência é o que continua valendo enquanto o mundo vai mudando. Acho que essa frase define muito bem o que é a Essência Globo: É aquilo de que não abrimos mão na nossa forma de atuar e de nos relacionar com outras pessoas e com outras empresas à medida que o mundo a nossa volta vai se modificando.

Independente do formato ou do canal, estaremos sempre buscando contar as melhores histórias para que o nosso público possa se informar, se divertir, aprender coisas novas e se surpreender. Vamos sempre fazer isso com responsabilidade, com paixão, com otimismo, com muita qualidade e estando antenados com o novo. É isso, é muito bacana ver que conseguimos evoluir, inovar e nos atualizar ao longo de mais de cem anos de história das empresas do Grupo Globo, sem nos desvincular de quem nós somos, ►

- ▶ da nossa essência e poderemos perceber como, tantos anos depois do lançamento do nosso jornal Globo, em 1924, nos baseamos nos mesmos princípios.

Quais lições o senhor depreende de sua carreira à frente de uma empresa do porte da Globo?

Papai nos deu três conselhos. A primeira lição é sempre acreditar no Brasil. A segunda lição é trabalhar sempre com os melhores e mais talentosos profissionais, independentemente de amizades, laços familiares e ideologias. A terceira lição é manter a paixão pela comunicação que “nos motiva a construir um relacionamento com nossa audiência, pesquisar por inovações e manter a qualidade do produto final”, como dizia meu pai.

Quais balizas guiam o seu caminho como gestor e que legado pretende deixar?

Ao longo da entrevista, falamos bastante sobre o que guia o meu caminho e o do Grupo. São princípios que já estavam na gestão do meu pai e que hoje permanecem muito vivos na empresa, presentes na nossa essência e apontados para o futuro. E vemos o futuro com muito trabalho, com muitos desafios e sucessos. Estamos fazendo uma grande revolução, nesse momento, na gestão e no processo criativo. Fizemos e faremos muitos investimentos. Só para dar um exemplo, se considerarmos os anos de 2013 a 2017, o Grupo Globo vai investir mais de R\$ 3 bilhões, sendo que a maior parte disso é em televisão. Acho que é isso que deixaremos para as novas gerações: nossa profunda crença, aposta e paixão pela Comunicação.

Por ter realizado investimentos em Portugal e pela forte aproximação da Globo com o país luso, o senhor foi escolhido como Personalidade do Ano 2015 da Câmara Portuguesa. O que essa homenagem significa para o senhor?

É um prazer muito grande ver reconhecida essa relação de amor de longo prazo que a Globo tem com Portugal e com os portugueses. Nossa sólida e duradoura relação com Portugal nos abriu portas para vários outros países, que viram nessa parceria e na repercussão de nossas obras na SIC e em nossos canais um grande sucesso. Nossas produções são licenciadas anualmente para países de culturas muito diferentes à brasileira, como Macedônia, Albânia e Rússia, entre outras, o que prova sua qualidade dramaturgica e estética.

“A primeira lição é sempre acreditar no Brasil”

Não só os europeus mas também os países africanos lusófonos perceberam que nossas produções podem aproximar culturas. Nesses países, ainda temos a facilidade do idioma e a identificação com o Brasil. Estamos em Angola e Moçambique, com o canal Globo, há mais de 15 anos. E, em junho deste ano, a exemplo da exitosa operação em Portugal, lançamos um segundo canal nesses países, o Globo ON, destinado à teledramaturgia e a programas de humor, que tem alcançado excelentes índices de audiência na TV por assinatura.

Há diferenças importantes entre o telespectador português e o brasileiro, no que tange à recepção do conteúdo apresentado pela emissora?

Normalmente, este tipo de adaptação não é necessário. Estamos há muitos anos no país e o povo português já está bastante familiarizado com a nossa cultura, nossa maneira de falar, de agir, nossas cidades, paisagens. Até mesmo nossas gírias viram moda em determinados momentos. E é exatamente isso o que encanta o português: poder viajar, conhecer o Brasil, suas culturas e seu povo por meio de uma boa história, de uma trama bem contada, com os atores que sempre fizeram parte de sua vida. Apenas poucos títulos sofreram mudanças em função de expressões que não têm o mesmo significado em Portugal. Um exemplo recente foi o nome da novela *Salve Jorge*, levada ao ar no Brasil em 2012, que em Portugal foi exibida como *Guerreira*.

ROBERTO IRINEU MARINHO Nascido em 1947, é o filho mais velho de Roberto Marinho e de Stella Goulart Marinho. Aos 18 anos, começou a trabalhar no jornal *Globo*, como aprendiz de linotipista. Em seguida, foi para a área de redação, onde atuou como repórter na editoria Geral até 1967. No ano seguinte, saiu do jornal para acompanhar o processo de reestruturação da Rio Gráfica e Editora, a editoria de revistas e livros do Grupo. Em seguida, assumiu a direção da editora e permaneceu no cargo até 1971, ano em que voltou para o jornal, com o objetivo de participar das mudanças que seriam implementadas na redação e na área industrial.

Aos 31 anos, passou a ocupar o cargo de vice-presidente executivo da TV Globo. E, em 2002, Roberto Irineu assumiu a presidência executiva do Grupo e foi encarregado pelos irmãos de conduzir a reestruturação financeira das empresas. Com o falecimento do pai, em 2003, Roberto Irineu ficou à frente da presidência do Conselho de Administração do Grupo Globo, cargo que acumulou com a Presidência executiva do Grupo.

“OS PORTUGUESES GOSTAM E VALORIZAM AS NOSSAS PRODUÇÕES”



Foto: Globo / Estevam Avellar

Ricardo Pereira, diretor da Globo Portugal, fala sobre o sucesso da emissora no país luso

Há muitos anos, as novelas da Globo fazem grande sucesso em Portugal. Foram elas as motivadoras para o lançamento de uma filial da Globo por lá?

Ricardo Pereira – O mercado de comunicação português é de grande importância para os negócios da Globo, quer por todos os fatores históricos que nos ligam, quer pelas parcerias que temos vindo a desenvolver ao longo dos anos. Claro que o sucesso das



Foto: Globo / Divulgação



nossas novelas também está associado a tudo isto, mas não foi o único fator que motivou a nossa vinda para cá.

As novelas da Globo fazem parte da história da televisão em Portugal, desde a exibição da *Gabriela*, em 1977, um marco que ainda hoje é lembrado no país. Além disso, e por mais de 20 anos, mantemos uma parceria com a emissora portuguesa SIC que consiste não só na exibição das nossas novelas e séries, mas também num modelo de coproduções na área da dramaturgia, do qual já resultaram as novelas *Laços de Sangue*, vencedora de um Emmy Internacional, e *Dancin'Days* e *Mar Salgado*, que atingiram níveis de audiência como nenhuma novela portuguesa tinha atingindo antes.

Em 2007, lançamos o canal TV Globo Portugal, agora designado Globo Premium. É um canal generalista, com programação de interesse para os portugueses e para a comunidade brasileira que reside no país. Depois de inaugurarmos a nossa sede em Lisboa, em 2011, lançamos um segundo canal, o Globo, em parceria com a operadora NOS, de modo a termos duas ofertas diferenciadas e complementares no mercado português.

Aliada a tudo isto, a localização geográfica de Portugal constitui uma opção estratégica para a Globo. Portugal é “porta de entrada” para o resto da Europa, além de manter relações privilegiadas com a África, nomeadamente com Angola e Moçambique.

Em termos de audiência, qual vem sendo o desempenho da Globo no país luso?

A Globo inaugurou a sua sede em Lisboa em 17 de outubro de 2011. Desde então, o balanço tem sido muito positivo. A nossa parceria com a SIC continua sólida, a *performance* dos nossos dois canais, Globo e Globo Premium, confirmam que os portugueses gostam e valorizam as nossas produções. No futuro, queremos continuar a oferecer mais e melhores conteúdos em português.

“O mercado de comunicação português é de grande importância para os negócios da Globo”



Foto: Globo / Globo / Ramon Vasconcelos

Quais são, hoje, todos os ramos de atuação da Globo em Portugal?

Tal como já disse, a Globo em Portugal está presente através da parceria com a emissora SIC e dos dois canais por assinatura Globo e Globo Premium. O modelo de negócio com a SIC assenta sobretudo numa parceria comercial para exibição de novelas e séries, a par de projetos de coprodução, dos quais foram desenvolvidos três novelas.

Essa parceria de coprodução trouxe ainda uma nova dimensão à Globo em Portugal, abrindo portas para novos projetos tais como a formação de atores, autores e equipas técnicas, uma nova realidade que contribui para o reconhecimento da produção portuguesa no exterior e pelos telespectadores, diariamente.

Quanto aos canais por assinatura, a nossa opção foi ter duas ofertas diferenciadas e complementares. A grade do canal Globo valoriza a ficção, com a transmissão de novelas inéditas, reposições, séries e cinema brasileiro, entre outros programas de variedades. O canal Globo Premium vai destacar-se pelos programas de informação como o *Jornal Nacional*, o *Manhatan Connection* ou os míticos *talk shows* como o *Programa do Jô* ou o *Marília Gabriela Entrevista*, aliados à transmissão direta do Campeonato de Futebol Brasileiro.

Que diferenças o senhor destacaria entre o público brasileiro e o português?

Claro que são públicos culturalmente diferentes, mas unidos por uma longa história em comum e, sobretudo, pela mesma língua. No entanto, acho que podemos afirmar que o público brasileiro é mais fiel às nossas novelas, pela sua importância cultural, mas os portugueses também se reveem nas histórias e identificam-se com as personagens. Neste verão, por exemplo, fizemos um *road show* pelo país,

“ A *performance* dos nossos dois canais, Globo e Globo Premium, confirmam que os portugueses gostam e valorizam nossas produções ”

com o qual levamos uma exposição com figurinos inéditos de novelas, e a reação dos visitantes nas várias cidades por onde passamos superou todas as nossas melhores expectativas. Mais uma vez, confirmamos que a Globo e as suas produções fazem parte do dia a dia dos portugueses.

O senhor ocupa o cargo de diretor da Globo Portugal desde 2011, mas já havia trabalhado em outros países europeus, como Inglaterra e Itália. Em que aspectos a televisão brasileira ganha ou perde das televisões europeias?

Acho que a televisão é mais do que um retrato, é um

espelho de cada sociedade. Por isso, cada vez mais há produções locais que refletem a cultura e a vida de cada audiência. Nesse sentido, não existe melhor ou pior, ganhar ou perder. É claro que estamos falando de países onde a produção de conteúdo cultural já é, há muito tempo, excelente. Inglaterra, Itália, Portugal e Brasil têm uma tradição na literatura e no cinema, por exemplo, que se refletem na tela das televisões.

De que modo o senhor acredita que a Globo vem contribuindo para o estreitamento das relações culturais, sociais e até mesmo econômicas entre Brasil e Portugal?

Como disse, a televisão retrata e reflete o país. No caso de Portugal e do Brasil, há muito em comum. Compartilhamos história, turismo, negócios etc. Portanto, quanto mais nos vemos e nos comunicamos, mais reforçamos esses aspectos. Nos dois sentidos. Veja o exemplo do Ricardo Pereira e de outros atores portugueses na Globo; ou de textos de autores brasileiros e portugueses que geraram séries e novelas nos dois lados do Atlântico. E mais: o crescimento do número de turistas brasileiros e portugueses. Acredito que a Globo tem contribuído para tudo isso.



InterCement

CONSTRUINDO PARCERIAS SUSTENTÁVEIS

A relação da InterCement com seus colaboradores, parceiros, fornecedores, acionistas e clientes é baseada nos princípios de nossa missão, visão e valores. A tagline vem para fortalecer os ideais que consolidam os fundamentos de nossa marca.

MAIS DO QUE
UMA ASSINATURA,
ESSE É O NOSSO
COMPROMISSO!

CONHEÇA MAIS
ATRAVÉS DO HOTSITE:

www.intercement.com/construindoparcerias sustentaveis

► “NO BRASIL, REDESCOBRI PORTUGAL”

Há doze anos no País, o ator português Ricardo Pereira fala de sua carreira luso-brasileira

Conte um pouco de sua carreira e como aconteceu o convite para a sua primeira participação em uma novela brasileira da Globo.

Ricardo Pereira – Há 20 anos, comecei com moda, viajei o mundo inteiro, e há 16 anos passei a trabalhar como ator. Já tinha feito muita televisão, cinema e teatro quando a Globo, em 2003, me convidou pra fazer o protagonista de *Como Uma Onda*, do Walter Negrão. Foi a primeira vez que trabalhei no Brasil, vim pra fazer essa novela e acabei ficando. Ao longo desses últimos 12 anos aqui, mantenho uma carreira sólida entre Brasil e Portugal.

Você foi o primeiro estrangeiro a protagonizar uma novela na Globo brasileira. Como foi encarar o desafio?

Foi ótimo, mas com um peso muito grande, porque todo mundo tem curiosidade de ver quem é o estrangeiro que está encabeçando o elenco brasileiro pela primeira vez. Foi uma sensação muito bacana, mas com muita responsabilidade associada, porque eu não podia vacilar. É muito bom quando você consegue encabeçar um projeto de tamanha dimensão, foi uma prova superada e o ponto de início da minha carreira no Brasil.

Há diferenças significativas nas formas de atuação brasileira e portuguesa?

Você acaba sentindo sempre uma diferença, porque são dois povos diferentes, que falam um português diferente e, mais do que isso, que têm uma forma diferente de agir e de estar. O brasileiro é mais extrovertido, mais imediato no contato, o português às vezes é mais resistente. Então você acaba sentindo isso também na forma de representar, mas tecnicamente o modelo de trabalho é muito parecido. A gente costuma falar, em Portugal, que o brasileiro é o português com açúcar, e

Foto: Globo / Divulgação





isso é sentido na atuação, que aqui é mais solta, mais próxima talvez do comportamento real. Eu próprio tive que me adaptar a esse jeito e hoje trago essa naturalidade para qualquer trabalho que eu faça.

Você costumava assistir às novelas da Globo quando criança?

Sim, assistia, e algumas eu não esqueço, como *Roque Santeiro* e *Pedra Sobre Pedra*. Você não esquece novelas marcantes que fizeram parte do seu crescimento. Naquela época, em Portugal existiam apenas dois canais de televisão, então todo mundo via e amava essas novelas, elas sempre tiveram uma importância no nosso dia a dia. Acho até que esse é um dos fatores determinantes pelos quais os portugueses entendem perfeitamente o português falado por um brasileiro. E o bacana é que muitas histórias contavam as fábulas das diferentes regiões brasileiras.

Acredita que a presença da Globo em Portugal trouxe mudanças para a tele-dramaturgia portuguesa?

As novelas brasileiras sempre tiveram uma influência muito grande na dramaturgia e na própria sociedade portuguesas.

Agora, por exemplo, estou no elenco da novela *A Regra do Jogo*, que tem um estilo e uma dinâmica diferentes que acabam influenciando não só as novelas em Portugal como em todo o mundo.

No ano passado, você atuou na novela portuguesa *Mar Salgado*, uma coprodução da SIC/TV Globo que teve muito sucesso e acabou por lhe render alguns prêmios. Fale sobre esse trabalho.

Mar Salgado é uma novela que deu muito certo e vai ficar para a história, principalmente pelos seus números estrondosos de audiência. Foi a primeira vez que um último capítulo de uma novela foi assistido por 2 milhões de pessoas em Portugal.

E com ela acabei ganhando três prêmios: o do *Portuguese-Brazilian Awards*, em Nova York, pelo meu destaque na novela; e fui eleito melhor ator principal pelo site de televisão de Portugal chamado *A Televisão* e também pela VI Troféus Televisão, maior premiação de novelas de Portugal, organizada pela *Revista TV 7 Dias*.

O que mais o encantou quando chegou ao Brasil e com que teve dificuldade para se adaptar?

O que mais me surpreendeu foi a beleza da cidade do Rio de Janeiro. Portugal é um país maravilhoso, que tem neve, montanha, praia e tan-

“ Nos últimos 12 anos, mantenho uma carreira sólida entre Brasil e Portugal ”

tas coisas diferentes num território tão pequeno. Mas aqui você sente a natureza mais próxima, a floresta, o mar, sempre em constante mudança. As chuvas aqui são fortes, o verde nasce em todo lado. Essa imensidão da natureza me deixou muito maravilhado.

Eu me adaptei ao país logo de cara, o que foi uma das grandes questões pra eu ficar e construir uma carreira. A grande saudade que sinto é da família, dos amigos. Mas hoje tenho minha própria família aqui, casei com uma portuguesa que também ama morar no Brasil, tivemos dois filhos que nasceram no Brasil, e também já criei laços emocionais com amigos, que também viraram a minha família. Por isso, já me sinto muito adaptado e super em casa.

E tem uma coisa curiosa: descobri muito mais de Portugal depois de morar no Brasil. A gente acaba encontrando aqui muita coisa que vem do nosso Portugal, não só na arquitetura como nas leis, nos costumes. Então aqui acabei também redescobrimo o meu país.

Você contou, em uma entrevista, que seus amigos dizem, brincando, que você já foi português um dia. Acha que já carrega muito de brasilidades?

É verdade. Quando estava gravando novela em Portugal, às vezes diziam: ‘corta, essa expressão a gente não usa aqui. Ah, meu amigo, você já está muito brasileiro’. Isso acontece, porque já estou há muito tempo no Brasil. Mas acho que o sentimento dos meus conterrâneos é mais de orgulho de ter um companheiro seu trabalhando há tanto tempo em outro país, fazendo parte de trabalhos incríveis.

Tenho mesmo sotaque brasileiro em algumas palavras, mas quando estou em Portugal falo o português de Portugal. E quando estou aqui falo o português do Brasil. Trabalho com uma fonoaudióloga que me ajuda nessa questão. E acho que organizei isso como se fossem duas línguas diferentes, não perdendo a identidade nunca. O ser humano tem essa capacidade de adaptação que é superimportante, e eu enquanto ator tenho que ser versátil nesse sentido.

“ A cultura conecta empresas, conecta povos e educa populações ”

► **Acredita que essa sua capacidade de adaptação acabou por alavancar ainda mais sua carreira nos dois países?** O que sinto é que eu virei um embaixador entre os dois países, não só para a TV Globo, nesse projeto que a emissora faz junto com Portugal, mas também para pessoas que trabalham com marcas que estão presentes nos dois países.

Sou, inclusive, um dos Membros do Conselho de administração da Fundação Luso-Brasileira, que promove o encontro cultural e empresarial entre os dois países. Em junho, ajudei a organizar o Festival Portugal no Rio, inserido nas comemorações pelos 450 anos da cidade, para o qual trouxemos músicos, peças de teatro e autores portugueses. Então virei um embaixador, com muito orgulho, buscando trazer esse movimentos para promover os dois países.

Como você vê a importância da cultura nesse momento de turbulências econômicas pelo qual passa o Brasil?

Hoje em dia a cultura não é vista só como algo para formar, educar e entreter. A cultura é um negócio que gera muita receita e emprega muita gente. A cultura conecta empresas, conecta povos e educa populações. Da crise surgiram projetos e produtos culturais muito interessantes, feitos com a força e a dedicação de pessoas que, sem grandes verbas para seus projetos, pensaram, se juntaram e criaram coisas incríveis. Mas a cultura precisa, obviamente, de financiamento constante, e as empresas precisam ficar atentas a isso.

A Câmara Portuguesa de São Paulo, que tem um peso muito grande e um grupo de empresários muito forte, deve trazer esse apelo à cultura, promovendo,

“ O brasileiro é o português com açúcar ”



Foto: Globo / Divulgação

“Descobri muito mais de Portugal depois de morar no Brasil”

incentivando e patrocinando eventos e atividades culturais, porque elas promovem a tradição e a cultura dos dois povos, ensinam, educam e transformam as pessoas. Toda empresa deveria deixar um legado cultural. E esse legado se reverterá, no futuro, em pessoas diferentes, em dinheiro, em satisfação, em felicidade. Uma sociedade feliz, com cultura, vai ser uma sociedade melhor, e isso por si só já é importante para qualquer empresa estar presente. Se isso ainda gerar lucros, melhor ainda.

Tem feito outros projetos como ator?

Particpei recentemente de quatro filmes: *Meu Passado Me Condena 2*, que estreou no ano passado, fez mais de 3,5 milhões de espectadores; *Cosmos*, do diretor polaco Andrzej Zulawski, tem três atores portugueses e o resto do elenco francês; *Amor Impossível*, de António-Pedro Vasconcelos, um dos maiores cineastas portugueses, vai estrear no final

do ano; e *Cartas da Guerra*, filme do Ivo Ferreira, diretor português que mora em Macau.

Continuo gravando *A Regra do Jogo* e apresentando o programa *E-Especial*, na SIC em Portugal. Paralelamente, tenho negócios também em Portugal e no Brasil.

Quais seus sonhos profissionais ainda não realizados?

Tenho andado nos últimos tempos a me envolver com produção. Já produzi uma peça de teatro, o Festival Portugal Rio e estou avaliando a produção de um filme em Nova York. Então vejo meu caminho no futuro também produzindo projetos que acho que são bons e que têm que ser mostrados para o mundo.

Você também faz parte do Conselho da Diáspora Portuguesa. Qual seu recado para os imigrantes portugueses?

Meu conselho é que você tem que se adaptar, e a adaptação passa por se socializar com as pessoas. Isso é preponderante para você se sentir em casa, integrado. E, acima de tudo, é preciso respeitar os valores, as tradições e os comportamentos do país onde você está. Eu sou muito grato ao Brasil, não só profissional como pessoalmente, pois as pessoas me acolhem muito bem aqui. 🍀

Você e a sua empresa podem ter soluções financeiras pelo mundo, falando sempre a mesma língua: a sua.

 **Banco Caixa Geral**
BRASIL

Corporate & Investment Banking:

- Financiamentos Corporativos
- Financiamentos de Projetos
- Empréstimos Estruturados
- Mercado de Capitais (Dívida e Ações)
- Fusões e Aquisições

Tesouraria:

- Derivativos
- Câmbio
- Renda Fixa

Pessoas Físicas:

- Investimentos em Renda Fixa
- Transferências Internacionais

NOITE DE ENCONTROS

Mais uma vez, amigos e associados estiveram presentes no Happy Hour da Câmara Portuguesa. O evento aconteceu no dia 20 de agosto, no Eolo Bar e Restaurante, no Itaim Bibi. Veja quem esteve nesse delicioso encontro para troca de ideias e cartões.





Fotos: Baobá Fotografia



PARCEIRA: Gameiro Associados

Entrevistado: Luís Gameiro, *senior partner*

Quais as principais atividades desenvolvidas pela Gameiro Associados?

Luís Gameiro – A Gameiro Associados presta apoio a empresas que se internacionalizam, quer na fase da definição e criação do projeto de investimento, quer na fase da sua implementação, assessorando e acompanhando a atividade diária da empresa já instalada. Presta um conjunto de serviços aos seus clientes que abrange toda a cadeia de procedimentos legislativos e regulamentares impostos ao investidor externo, sendo que temos a preocupação de proceder ao seu enquadramento de forma ampla, permitindo às empresas obter todos os benefícios concedidos à internacionalização, quer no país de origem, quer no país de destino do investimento.

Na sua visão, qual a importância da criação do Centro+Negócios da Câmara Portuguesa?

Este polo agregador e de incubação de empresas criado pela Câmara Portuguesa é muito vantajoso para as empresas portuguesas que queiram dar os seus primeiros passos na internacionalização no Brasil, mais precisamente em São Paulo. Através do Centro+Negócios, poder-se-á assistir a uma disponibilização de condições essenciais à preparação do investimento, que são, sem margem para dúvida, as mais importantes nos primeiros momentos do processo decisório de internacionalização, como: uma base para trabalho e reuniões; acompanhamento da Câmara Portuguesa com conhecimento da realidade do País; ligação com os parceiros do Centro+Negócios, que podem dar uma visão técnica e especializada.

“ Para nós esta parceria com o Centro+Negócio faz todo o sentido ”

Foto: Gameiro Associados





“ Disponibilizamos nossa *expertise* e nossa *business intelligence* na área da internacionalização das empresas ”

Por que a Gameiro Associados decidiu ser parceira do Centro+Negócios?

Para nós esta parceria faz todo o sentido, pois disponibilizamos nossa *expertise* e nossa *business intelligence* na área da internacionalização das empresas, o que significa uma complementaridade ao objetivo do centro. Depois, porque entendemos que, comparativamente com outras realidades no que toca à expansão dos negócios além-fronteiras, no Brasil impõem-se uma atenção e um permanente acompanhamento, dos quais nenhuma empresa pode prescindir para decidir avançar com o seu processo de internacionalização, dada a especificidade do mercado.

Qual sua expectativa com relação ao Centro+Negócios e à parceria da Gameiro Associados com a Câmara Portuguesa?

As expectativas em relação ao Centro+Negócios são, obviamente, otimistas, uma vez que esta plataforma pode ajudar todas as empresas que pretendam, enquanto investidores externos, alargar os seus horizontes empreendedores ao Brasil. E com este Centro disponibilizado pela Câmara Portuguesa e seus parceiros, o tempo dessas empresas passa a ser otimizado, já que serão devidamente acompanhadas no passo a passo inicial.

Pela sua experiência, quais os principais desafios enfrentados pelas empresas que aqui chegam?

Apesar do idioma ser o mesmo e das potencialidades serem enormes no Brasil, a realidade empresarial brasileira é bastante distinta da portuguesa, nos prismas tributário, trabalhista, bancário e na totalidade do regime societário. O sistema federalista brasileiro conduziu à criação de uma matriz legislativa diferente da portuguesa, e tal circunstância pode gerar equívocos no processo decisório do investidor estrangeiro.

Que dicas o senhor daria aos empresários que desejam expandir seus negócios no Brasil?

Os empresários devem ter, antecipadamente, um conhecimento do mercado geral e em especial das suas áreas de atuação, para poderem determinar o espaço

de atuação e adquirirem capacidade de intervenção imediata no mercado. Para tanto, devem evitar tentativas de entradas em áreas de negócios que não correspondem ao seu *know-how*, optando-se sempre por focar todos os esforços na implementação de um projeto empresarial cujo domínio de produção e distribuição seja a mais-valia do investidor.

Quais as diferenças entre o mercado português e o brasileiro, no seu ramo de negócios?

Independentemente de se tratarem de dois mercados distintos, as diferenças genéricas não interferem na nossa área de negócio, pois têm natureza jurídico-burocrática. Por outro lado, no que diz respeito às empresas a quem prestamos serviços, as eventuais dificuldades resultantes das características próprias de cada mercado estão dissipadas, uma vez que, regra geral, essas empresas são nossas clientes nos dois mercados.

Qual o segredo do sucesso de uma empresa empreendedora, sob a perspectiva da sua área de atuação?

O sucesso de uma firma empreendedora, no tempo presente, assenta em elevados padrões éticos, bem como na excelência da qualidade e na grande quantidade de produção. São esses os princípios aplicados pela Gameiro Associados na execução de todas as tarefas. 🌱

Luís Gameiro é formado em Direito e atua como advogado desde 1986. Fundou a Gameiro Associados e acompanha o seu desenvolvimento desde a inauguração. Trabalhou como: administrador do Banco Angolano de Negócios e Comércio; responsável pelo departamento jurídico e contencioso do grupo empresarial Vidago, Melgaço e Pedras Salgadas, S.A.; assessor do Conselho de Administração da CIPOL – Companhia Internacional de Petróleos, S.A.; formador no IDL – Instituto Amaro da Costa; docente universitário no curso de Direito do Arrendamento. Dirigiu as publicações angolanas *Informador Económico-Fiscal*, *Colectânea de Impostos e Colectânea de Trabalho, Emprego e Segurança Social*.

Canal de negócios

THINKOPEN SOLUTIONS BRASIL

Entrevistado: **Carlos Miguel Almeida, CEO**

Ramo de atividade da empresa: A TKOBR desenvolve as suas atividades na área de TI. Somos especialistas no ERP Odoo (open source) prestando consultoria a empresas de qualquer área de atuação na área de software de gerenciamento.

Cientes-alvo: Não comercializamos produtos. Os nossos serviços destinam-se a toda e qualquer empresa que tenha necessidade de utilizar software para a sua gestão cotidiana.

Desafio do momento: O nosso maior desafio neste momento é ampliar a homologação fiscal brasileira suficiente que nos permita prestar serviços completos aos nossos clientes, nomeadamente a nível financeiro, contabilístico e tributário. E, claro, também aumentar a nossa carteira de clientes.

Está no Brasil... Há 1 ano.



ThinkOpen
solutions

Contatos

Site: www.thinkopensolutions.com.br

E-mail: info.br@tkobr.com

Fone: (11) 3804-7058

GUYMY FOLHEADOS

Entrevistado: **Felipe Drago, Diretor comercial**

Ramo de atividade da empresa: A Guymy Folheados atua no mercado de semijoias (gold plated), procurando constante inovação em tecnologia e no setor comercial. A empresa atende várias faixas etárias, com peças que vão desde as tradicionais coleções clássicas às românticas, religiosas e jovens.

Cientes-alvo: Atacadistas e varejistas do setor de moda.

Desafio do momento: Queremos aumentar nossa parcela no mercado dos EUA e entrar no mercado português, por se tratar de ser uma porta para o mercado europeu e angolano. Acreditamos existir um espaço significativo no mercado, nomeadamente nas lojas e lojas de departamento multimarcas e/ou lojas de roupa que pretendam complementar a sua oferta com semijoias.



GUYMY
JOIAS FOLHEADAS

Está no Brasil... Há 23 anos.

Contatos

Site: www.guymy.com.br

E-mail: felipe@guymy.com.br

Fone: (19) 3441-0603



PETROPERFIL

Entrevistado: **Valmir Lazary**, Diretor

Ramo de atividade da empresa: Extrusão de perfis plásticos para gôndolas de supermercados e farmácias, além de diversos produtos na área de precificação e merchandising.

Clientes-alvo: Toda a rede de varejo alimentar (mercados, supermercados, hipermercados, lojas de conveniência) e também a rede de varejo de medicamentos e cuidados pessoais (farmácias).

Desafio do momento: Nossos maiores desafios são o término da implementação do sistema de qualidade ISO 9001 e também a abertura e solidificação em novos mercados (internos e externos).

Está no Brasil... Há 15 anos.



 **PETROPERFIL**

Contatos

Site: www.petroperfil.com.br

Email: vendas@petroperfil.com.br

Fone: (11) 4591-3488

ESTÚDIO ANADARCO

Entrevistada: **Karin Vecchiatti**, Produtora e coordenadora

Ramo de atividade da empresa: O Estúdio Anadarco desenvolve projetos audiovisuais (filmes institucionais, comerciais, promocionais), fotografia (produto, campanhas, eventos) e projetos de criação em design gráfico (livretos, folders, catálogos, identidade visual).

Clientes-alvo: Nossos serviços são oferecidos a empresas que precisam desenvolver projetos (impressos ou digitais), bem como criar imagens e material de comunicação visual. Também prestamos serviços a empresas de comunicação e agências de publicidade cujos clientes frequentemente precisam de material visual como: filmes comerciais, anúncios web e material para redes sociais.

Desafio do momento: Atualmente, nosso desafio é tanto se manter atualizado com as inovações constantes dos meios digitais, quanto mostrar que a produção de imagens de alta qualidade (sejam impressas, em filme ou fotografia) é fundamental para o destaque de nossos clientes no mercado.



estúdio

anadarco

Está no Brasil... Há 5 anos.

Contatos

Site: www.anadarco.com.br

E-mail: estudio@anadarco.com.br

Fone: (11) 2737-5317 



Planalto Paulista

Empendimentos e Participações

PLANALTO PAULISTA

Ramo de atuação: Imobiliário / Construção e Infraestrutura

Contato: Paulo Peralta

Fone: (11) 2737-4456

E-mail: paulogp@planaltopar.com

LEE HECHT HARRISON

LEE HECHT HARRISON

Ramo de atuação: Recursos Humanos e Treinamento

Contato: Rafael Santana

Fone: (11) 5503-3500

E-mail: contato@lhh.com

Site: www.lhh-brasil.com.br



CHINELOS DO BRASIL

Ramo de atuação: Indústria de Chinelos Especiais e Personalizados

Contato: Jorge Ricardo Eorendjian

Fone: (11) 2339-3575 / (11) 974 113 848

E-mail: Jorge@chinelosdobrasil.com.br

Site: www.chinelosdobrasil.com.br



GUYMY FOLHEADOS

Ramo de atuação: Artesanato / Joias / Bijouterias

Contato: Felipe Malaman Drago

Fone: (19) 3441-0603

E-mail: guymyfolheados@terra.com.br

Site: www.guymy.com.br



EY

Ramo de atuação: Consultoria / Auditoria

Contato: Carolina Spilla

Fone: (11) 2573-3000

E-mail: carolina.spilla@br.ey.com

Site: www.ey.com



eurocâmaras

Almoço - Debate

OPORTUNIDADES DE UM ACORDO PREFERENCIAL DE COMÉRCIO COM A UNIÃO EUROPEIA

16 DE NOVEMBRO DE 2015 | HOTEL UNIQUE, SÃO PAULO



Dr. Armando Monteiro
Ministro de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil



Eng. Carlos Moedas
Comissário Europeu para a investigação, Inovação e Ciência



Dr. João Cravinho
Embaixador da União Europeia no Brasil



Eng. Miguel Setas
Presidente da Eurocâmaras



Prof.ª Dr.ª Vera Thorstensen
FGV

COMITÊ DEBATEDOR

José Luiz Alquéres

Vicente Assis - Mckinsey

11h30 RECEPÇÃO | 12h15 ALMOÇO-DEBATE | 14h30 ENCERRAMENTO

Inscrições e mais informação em:

eurocamaras_desk@camaraportuguesa.com.br | (11) 3340 3333
Hotel Unique, Av. Brigadeiro Luís Antônio 4700 - São Paulo

Custo de participação:
Associados Câmaras: R\$ 170,00 | Não Associados R\$ 230,00



Deutsch-Brasilianische
Industrie- und Handelskammer
Câmara de Comércio e Indústria
Brasil-Alemanha



Câmara de Comércio e Indústria
Bélgica-Lusitana/Belga-Portuguesa Brasileira no Brasil



Câmara de Investições e
Integração das Empresas Europeias



Câmara de Comércio
Dinamarquesa-Brasileira



DUTCH BRAZILIAN CHAMBER OF COMMERCE
SINCE 1958



CÂMARA DE COMÉRCIO FRANÇA-BRASIL



Brazil Finland
Business Council



CÂMARA ITALO-BRASILEIRA
Comércio, Indústria e Agricultura



CÂMARA PORTUGUESA



SWEDCHAMBrasil



BRITCHAM
BRASIL



NBCC
NORWEGIAN BRAZILIAN CHAMBER OF COMMERCE