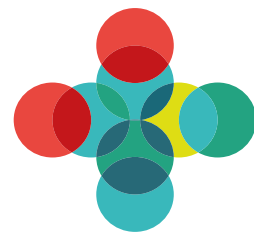


Personalidade do ano

*Comendador Humberto Pedrosa
é homenageado no jantar
de aniversário de 106 anos
da Câmara Portuguesa*

POR



EDIÇÃO #1132

CÂMARA PORTUGUESA EM REVISTA

Jantar

Câmara recebe associados e personalidades da comunidade luso-brasileira, para jantar comemorativo

Vista Alegre

Marca pioneira na confecção de porcelana em Portugal e líder ibérica do setor no design e inovação

Made in Portugal

Indústria têxtil portuguesa se moderniza, movimenta economia e caminha para ser um exemplo para o mundo



Comendador Humberto Pedrosa, presidente e fundador do Grupo Barraqueiro, recebeu, na presença do embaixador de Portugal, Jorge Cabral e dos Cônsules Gerais do Rio de Janeiro e de São Paulo, a mais alta distinção da Câmara Portuguesa, entregue pelo presidente Miguel Setas

EDP Ligando VOCÊ ao que importa



Produzimos e levamos energia a milhões de pessoas no Brasil e no mundo. Investimos em novos produtos e serviços para que nossos clientes aproveitem cada minuto de suas vidas.

gad®



Acesse brasil.edp.com e veja outras histórias de quem está ligado ao que importa.

NESTA EDIÇÃO

CÂMARA PORTUGUESA 2017-2019 CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente

Miguel Nuno Simões Nunes Ferreira Setas

EDP - Energias do Brasil

Vice-Presidentes

1º VP: Ricardo Fonseca Mendonça Lima
2º VP: Domingos Espírito Santo Pereira Coutinho

CBMM
Gow Capital

Conselheiros

Alan do Amaral Fernandes
Ana Lucia Dinis Ruas Vaz
Antonio Dias Felipe
Antonio Joaquim da Cunha Vaz
Antonio Manuel Jasmins Rodrigues Dias Farinha
António Manuel Pereira Bernardo
Carlos Antonio Dias Silva Reis
Charles Assine
Fabio S. Raposo
Felipe Bressan Videira
Duarte Braga
Jorge Barros Nieto Guimarães
Helder Boavida
Jose Manuel Baeta Tomas
Jose Manuel Dias da Fonseca
Kalil Cury Filho
Julio Simões
Manuel da Cunha Marinho
Marcos Augusto Coelho do Nascimento
Maria da Paz Tierno Lopes
Miguel Duarte
Nelson Krahenbuhl Salgado
Nuno Rebelo de Sousa
Paulo Alexandre Liberato Canoa
Vera Margarida Alves Pires Coelho
Vicente Furlletti Assis

Haitong
Banco Luso Brasileiro
Tejofran
Cunha Vaz & Associados
Bain & Co.
Roland Berger
Logoplaste
Banco Ourinvest
BCG Brasil
Cisa Trading
Mota Engil
Nors Brasil
BMW
Sonaes Sierra
MDS Insure
Partner Desenvolvimento
Locar
PwC
Tecniplan

EY
Embraer
EDP - Energias do Brasil
GI Group
Grupo Vendap
McKinsey & Co.

Conselho Consultivo

Albino Nunes
António dos Ramos
António de Almeida e Silva
Carla Silva
Fernando Ramalho Leite da Silva
Frederico Guedes Monteiro Vilhena Vilar
Henrique Cabral Menezes
Homero Coutinho
João Ribeiro da Costa
João Frederico Oliveira Neves Teixeira de Abreu
Josué Dimas de Melo Pimenta
Luiz Martins
Luciano Santos Tavares de Almeida
Manoel Rocha Alves
Mário Augusto Monteiro Cera de Carvalho
Mauricio Luis Hernandez Ferrentini
Miguel Silva Ramalho da Fonseca
Paulo Manuel Pires dos Santos Almeida
Pedro Roque de Pinho de Almeida
Roberto Vilela
Rogério Igreja Brecha
Rui Fernão Mota e Costa

Quinta do Marquês
Casa de Portugal
MPMAE Advogados

Construtora Casa Dourada
Ministério da Economia de Portugal

Banco Luso-Brasileiro
LRNG Advogados
Big Conquest - Con. e Negócios
Beneficência Portuguesa
Anaconda
Tavares de Almeida Participações
Empório Moema/Graal
TAP Brasil
Fixxus
Toyota
Clube Português SP
Unidas
RV Imola
Intermatrix
Interpolo Viagens e Turismo

Conselheiros Natos

Antonio José Louçã Pargana
António Pedro Pereira de Bacelar Carrelhas
Fernando J. Prado Ferreira (Conselheiro Jurídico)
Luis Eduardo Ramos Lisboa
Manuel Rodrigues Tavares de Almeida Filho
Pedro Miguel Rebelo de Sousa
Ricardo Abecassis Espírito Santo Silva

Cisa Trading
Federação Câmaras Portuguesas
Pinheiro Neto Advogados
ABBI
Tavares de Almeida Participações
SRS Advogados
Rioforte

Conselheiros Honorários

Embaixador Jorge Dias Cabral
Fernando Carvalho
Cônsul-Geral Paulo Jorge Nascimento

Embaixada de Portugal no Brasil
AICEP
Consulado de Portugal em São Paulo

Conselheiros Honorários Fundadores da Casa Araújo Pinto

Paulo Lopes Lourenço
Clélia Araújo Pinto
Fernando J. Prado Ferreira

Ministério da Defesa Nacional - Portugal
Araújo Pinto Comercial
Pinheiro Neto Advogados

Diretora geral

Camila Pinheiro Machado de Almeida Barardo

PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL

R. Cincinato Braga, 434 - Bela Vista -
CEP: 01333-010 - São Paulo - SP - Brasil
Tel/Fax: (55 11) 4508-5223

E-mail: geral@camaraportuguesa.com.br
Reportagem e Edição: Câmara Portuguesa

Projeto gráfico e diagramação:

Câmara Portuguesa e Rogério C. Macadura
Fotografia: Depositphotos | Charles Trigueiro |
Eduardo de Souza | Douglas Luccena |
Pricila Del Claro | Divulgação Vista Alegre
Impressão e acabamento: Duograf
Tiragem: 2000 exemplares em papel certificado

COMITÊ DE COMUNICAÇÃO

CÂMARA PORTUGUESA
David Seromenho | Presidente
Camila Pinheiro Machado de Almeida Barardo
Ana Carolina Nazarian
Clara Freire

POR
CÂMARA PORTUGUESA

6. POR+BENEFÍCIOS

CAPA

24. Câmara celebra 106 anos com homenagens e presenças ilustres em Jantar de Aniversário

ESPECIAL

10. Vista Alegre: muito além da porcelana

INDÚSTRIA

40. Made in Portugal

ESPECIALISTAS

- 8. Mudança para Portugal: cuidados no Brasil para se evitar problemas
- 22. Nota do enem - O passaporte para estudar em Portugal
- 38. O labirinto tributário brasileiro e o recurso do diagnóstico fiscal-tributário
- 48. A indicação de procedência e a denominação de origem como forma de desenvolvimento econômico e valorização cultural

ARBITRAGEM

50. A evolução da especialização empresarial no Tribunal de Justiça de São Paulo e os conflitos envolvendo a Lei de Arbitragem

54. POR+NEGÓCIOS | Canal de Negócios

- Agência Galpão162
- Business Portugal - Consultoria Empresarial
- Claritas
- ConstruGomes
- Landi, Rodrigues, Nakano e Giovannetti Advogados
- Latourrette-Consulting
- Neiva, Barros & Figueiró Sociedade de Advogados (NBF/A)
- RealTransfer Instituição de Pagamento S.A
- Sérvulo & Associados - Sociedade de Advogados, SP, RL
- Síntese Consultoria e Gestão de Negócios

60. ASSOCIADOS | Novos Associados

MANTENEDORES



APOIO



SE O MUNDO
ESTÁ EM
MOVIMENTO,
O SEU DINHEIRO
NÃO PODE
FICAR PARADO.

**Para evoluir é preciso
estar sempre em movimento.**
Por isso, seguimos acompanhando
as novidades e tendências do
mercado financeiro para oferecer
soluções atuais que atendam
aos seus desafios, no seu tempo.

Converse com nossos especialistas
e veja como podemos ajudá-lo
a realizar remessas internacionais
de forma inteligente e segura.



Câmbio

11 3039 1500

lusobrasileiro.com.br





Editorial

Miguel Setas, Presidente da Câmara Portuguesa

Vida longa para a nossa Câmara

Chegou a hora de assinar o último editorial na revista da Câmara Portuguesa, na qualidade de Presidente da instituição. Não escondo um misto de satisfação, pela sensação de dever cumprido, mas também alguma melancolia, gerada pelas saudades antecipadas da vivência como Presidente desta centenária instituição.

Este é também um momento de balanço e prestação de contas dos últimos quatro anos, em que a chapa que encabecei dirigiu os destinos da Câmara Portuguesa. Quero destacar aquelas que considero as quatro principais entregas destes quatro anos na direção da Câmara: (1) nova sede, (2) contas equilibradas, (3) magnífica equipe, (4) relevância institucional junto das autoridades e comunidade luso-brasileiras.

Começando pela **nova sede**, tivemos o grande privilégio de poder dotar a Câmara Portuguesa de um espaço digno e diferenciado, na Casa Araújo Pinto. Este privilégio foi-nos proporcionado pela Sra. Dra. Clélia Araújo Pinto, com a intervenção destacada do nosso Conselheiro Jurídico Fernando Prado Ferreira e do então Cônsul-Geral de Portugal em São Paulo, Paulo Lourenço, a quem reitero meu sincero e profundo agradecimento.

Relativamente às **contas equilibradas**, interessa destacar que em 2015, quando assumimos a Câmara, fechamos as contas com um resultado ainda negativo e passados quatro anos conseguimos guindar os resultados, sendo que no segundo ano já fechamos com resultados positivos. A estes resultados financeiros correspondeu uma situação patrimonial mais robusta e saudável também. Passamos o caixa de 812 mil reais, em 2015, para 1,5 milhões de reais, em 2018. Na base desta evolução está uma atividade mais intensa da Câmara e um quadro de mantenedores e associados mais encorpado. Passamos de 274 associados, no final de 2015, para 512, em abril de 2019.

Esta virada nos resultados da Câmara só foi possível pela magnífica equipe, que apoiou o Conselho de Administração e a Diretoria. Um especial destaque para as Diretoras Gerais, Daniela Guiomar e, mais recentemente, Camila Pinheiro, que veio trazer uma dinâmica imparável à Câmara. Sou muito grato a ambas. Mas não poderia também deixar de agradecer aos Vice-Presidentes, Ricardo Lima e Domingos Pereira Coutinho, pelo contributo inestimável para uma Presidência efetiva e presente. A ambos deixo aqui o meu registro de louvor e gratidão. Gostaria também de agradecer o apoio constante e diligente de Nuno Rebelo de Sousa, que em todos os momentos me facilitou e apoiou na condução dos destinos da Câmara, e que agora, muito justamente, assume a Presidência. Desejo muito sucesso neste nobre empreendimento, de liderar a Câmara para os próximos anos. Finalmente, um agradecimento a todos os membros do Conselho de Administração, nos seus vários órgãos constituintes, e aos líderes de Comitês, pelo suporte dado a esta equipe. A todos muito obrigado!

Por último, como resultado de toda esta dinamização, há que reconhecer que a Câmara aumentou a sua **relevância institucional** junto das autoridades e comunidade luso-brasileiras. Destacamos aqui as múltiplas visitas dos membros do Governo Português, incluindo do Sr. Presidente da República, do Primeiro-Ministro, Ministros e Secretários de Estado portugueses, bem como, a colaboração próxima com o Governo Brasileiro, que muito se fez sentir, em especial, durante a presidência portuguesa da Eurocâmaras.

Todos estes resultados foram fruto do trabalho profissional de uma equipe dedicada e da confiança dos nossos mantenedores e associados. O meu agradecimento a todos e os votos de vida muito longa para a nossa Câmara Portuguesa. Estarão sempre em meu coração.

Boa leitura!
Miguel Setas

Por +Benefícios

Benefícios exclusivos para associados

Benefícios da Câmara Portuguesa

Para consultar os benefícios, acesse o site com seu login e senha

ALBA BARBOSA 

ALBA BARBOSA

Desconto de 15% em produtos e serviços de decoração sob medida



BAZAAR

Desconto de 15% em análise setorial e elaboração de planos de negócios



BUSINESS PORTUGAL

15% de desconto em consultas individuais e plano de negócios digital e 10% de desconto em serviços de consultoria empresarial especializados



CESTAROLLI TRAVEL/ TAP

4 dias de seguro viagem para Portugal ao emitir bilhete aéreo TAP com Cestarolli Travel para Portugal



COLOR SISTHEM

Impressoras multifuncionais e copiadoras sem taxa fixa, sem custo de locação, sem prazo contratual, sem multa contratual e sem franquia para associados da Câmara Portuguesa



CRIVAH

Avaliação de Empresas: Desconto de 50% para os 5 primeiros associados que contratarem o *Valuation Express* e 20% para os demais associados



DIGITAL SIGN

Desconto de 16% em certificados digitais



ESSENTIAL IDEA

Planejamento do projeto editorial e estudo de inserção em leis de incentivos fiscais gratuitos

FABIO FRUTUOSO
ARQUITETURA

FABIO FRUTUOSO

1 hora de consultoria reforma sem obra gratuita para associados da Câmara Portuguesa



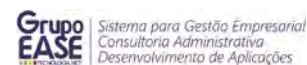
FORSH COMMERCE

3 meses de isenção na taxa de gerenciamento de campanhas digitais no Google e 1 hora de consultoria gratuita



G-LOCKS

Desconto de 20% em qualquer modelo de fechadura



GRUPO EASE

20% de desconto na contratação de nossas soluções para gestão empresarial (Shoppings, Galerias, Administradoras, Galpões e Centros Comerciais)



GRUPO INTERNATIONAL

Descontos de até 50% para serviços de Consultoria Empresarial, Contábil e tributário para empresas nacionais e estrangeiras



INTERNATIONAL
BUSINESS VENTURE

IBV

20% em estudos de planejamento tributário internacional



LAB EXTRA

Desconto de 20% em todos os serviços de cobertura fotográfica



L'HOTEL

Desconto de 15% sob as tarifas do site Porto Bay



MH GLOBAL

Avaliação gratuita e 25% de desconto no valor das 2 primeiras mensalidades



NACIONALIDADE PORTUGUESA ASSESSORIA

Desconto de 60% em consultas e 10% em assessoria para vistos e nacionalidade portuguesa



PORTUS IMPORTADORA

Desconto de 25% na compra de vinhos e azeites



QUALIMPOR

Desconto de 35% em vinhos e azeites



QUEBRA-CABEÇA

Desconto de 7% na produção de vídeos publicitários ou corporativos



RBC TUR

10% de desconto em cruzeiros especiais



ROTA DO AZEITE E VINHOS

Descontos de até 30% em vinhos e azeites (acima de 6 un)



SHERATON SÃO PAULO

Desconto de 10% sobre as melhores tarifas reembolsáveis, válida até 31/12/2019



TIVOLI MOFARREJ

Condições especiais em estadia para associados da Câmara Portuguesa



VIAJE CONFIANTE

Desconto de 5% em viagens



VSX

Voucher de 500 dólares no aéreo emitido pela Primetour para as Enotrips VSX Club de outubro 2019 adquiridas durante os meses de março e abril

Mudança para Portugal: cuidados no Brasil para se evitar problemas

Por Fernando Retzler Martins e Gabriel Mercadante Soares, sócios da SV Law

Já não é de hoje que muitas famílias brasileiras decidem deixar o País em busca de uma nova vida no exterior. Esse movimento se intensificou nos últimos anos e Portugal tem sido destino frequente nesse processo migratório.

Independentemente das questões a serem enfrentadas em Portugal pelo brasileiro que migra para lá, envolvendo assuntos imigratórios, tributários, imobiliários e outros, há que se ter em mente que, no Brasil, há aspectos relevantes que devem ser levados em conta por quem deseja se mudar para o exterior. Um bom planejamento pré emigratório no Brasil pode mitigar riscos, reduzir custos e evitar dores-de-cabeça.

Uma das primeiras decisões a serem tomadas pelo brasileiro que se muda para Portugal refere-se à sua residência fiscal. Passando-se à condição de residente fiscal em Portugal, ainda que sob a proteção de regime especial, nada impede que se mantenha residência fiscal no Brasil. O que a princípio, não parece ser algo natural, tampouco vantajoso, pode fazer sentido em casos específicos, especialmente quando os laços econômicos e

O que a princípio não parece ser algo natural, tampouco vantajoso, pode fazer sentido em casos específicos, especialmente quando os laços econômicos e jurídicos com o Brasil não possam ou não devam ser rompidos a curto prazo

jurídicos com o Brasil não possam ou não devam ser rompidos a curto prazo.

Mantendo-se a residência fiscal no Brasil, tem-se como consequência natural a tributação, em ambos os países, de todas as rendas e ganhos auferidos nestes e no exterior, salvo casos excepcionais. Para se evitar essa dupla tributação, instrumentos legais estão à disposição dos contribuintes em ambos os países e sua aplicação deve ser cuidadosamente estudada e implementada. É o caso, por exemplo, da aplicação da "Convenção para Evitar a Dupla Tributação" assinada entre Brasil e Portugal, em vigor desde outubro de 2001.

Já no caso de decisão pela manutenção da residência fiscal somente em Portugal, há que se atentar a outros aspectos no Brasil. Primeiramente, à necessidade de se formalizar adequadamente a decisão por meio da apresentação da Comunicação de Saída Definitiva do País, da Declaração de Saída Definitiva do País e das Declarações de Ajuste Anual correspondentes a anos anteriores, se obrigatórias e ainda não entregues. A falta de formalização adequada e tempestiva da saída, embora extremamente comum, pode gerar graves problemas no fu-

turo aos brasileiros que deixam o País para viver no exterior.

Outra consequência relevante decorrente do encerramento da residência fiscal no Brasil é a mudança significativa na tributação das rendas e ganhos auferidos por aqui. Como não residente, o brasileiro fica sujeito a um cenário fiscal, no Brasil, diferente daquele do qual disfrutava enquanto aqui mantinha sua residência fiscal. Assim, entre outras mudanças, destaca-se a tributação na fonte das rendas decorrentes de aposentadoria. Também muda a tributação incidente sobre rendas de previdência privada, remuneração decorrente de trabalho, de serviços prestados, rendimentos de aplicações financeiras, entre outros. Torna-se, portanto, extremamente recomendável analisar e entender todas as consequências tributárias decorrentes desse novo cenário, para se evitar surpresas desagradáveis (e muitas vezes evitáveis) no futuro.

Do ponto de vista sucessório, vale notar que existem, hoje, fortes argumentos para sustentar a não incidência do ITCMD (Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação) quando a pessoa falecida possuía bens no exterior, era residente ou domiciliada no exterior ou quando o respectivo inventário tiver sido processado no exterior. Consequentemente, sopesando-se cuidadosamente os respectivos riscos, pode-se encontrar um caminho para que a mudança para o exterior funcione também como instrumento de redução da carga tributária em futura sucessão.

Também do ponto de vista legal há diversas questões relevantes a serem consideradas. Empresários brasileiros que



desejem ter residência fiscal somente em Portugal, mantendo suas empresas em funcionamento no Brasil, devem-se atentar para algumas restrições de ordem operacional. Uma delas diz respeito ao impedimento do não residente para o exercício da administração da empresa no Brasil. Em muitos casos, especialmente quando tratamos de empresas familiares, esse impedimento pode causar grandes transtornos.

Na mesma seara das obrigações societárias, temos as questões regulatórias relacionadas à necessidade de registro dos sócios não residentes junto ao Banco Central do Brasil (BACEN). Uma vez residente fiscal em outro país, o brasileiro proprietário de empresa no Brasil passa a ser considerado "estrangeiro" para fins regulatórios e bancários. Neste sentido, além do registro de sócios, as transações financeiras entre sócios e empresa, sejam quais forem, também passam a ser informadas ao BACEN.

Sobre o aspecto bancário do dia-a-dia, outro conhecido problema ainda perturba os brasileiros com residência fiscal no exterior: a abertura e a manutenção de contas correntes para não

residentes (as antigas contas "CC5"). Pela regra vigente, a partir do momento em que ocorre a comunicação do correntista à instituição financeira sobre sua mudança de domicílio fiscal, seria necessária a conversão da conta corrente existente em uma conta corrente de não residente. Ocorre que os bancos são, muitas vezes, bastante resistentes à operacionalização dessas contas, o que faz com que as tarifas cobradas costumem ser altas e as transações limitadas. Há, por isso, quem decida por simplesmente não comunicar a mudança de domicílio ao banco; nessa situação é importante lembrar que todas as retenções fiscais realizadas pelo banco em nome do correntista conterão código específico de residente fiscal no Brasil, podendo haver conflito de informações com a base de dados da Receita Federal do Brasil.

Em síntese, como na maioria dos movimentos patrimoniais no Brasil, é preciso se atentar à legislação vigente e se organizar previamente a qualquer mudança. Com isso, é possível evitar que a mudança de vida gere transtornos e despesas não programadas. •

Vista Alegre: muito além da porcelana

Fundada em 1824, a marca produz cerca de 15 milhões de peças em porcelana, vidro e cristal por ano – com cada vez mais luxo, design e inovação

Por Priscila Del Claro





As edificações do Lugar de Vista Alegre são patrimônio nacional e vêm se tornando pontos turísticos da região



Conhecer as instalações da Vista Alegre é mais que uma visita. É uma experiência histórica, artística e cultural. Pioneira na confecção de porcelana em Portugal e líder ibérica do setor, a sede da empresa está localizada em Ílhavo, a 15 minutos da charmosa cidade de Aveiro (conhecida como a Veneza portuguesa).

Chegar no Lugar de Vista Alegre, nome do bairro, é como viajar no tempo e desembarcar em uma daquelas antigas vilas da nossa mais bucólica imaginação. As praças arborizadas e de terra batida são rodeadas por um palácio, uma capela, um teatro, um museu e a fábrica, todos com seus desenhos arquitetônicos originais preservados e restaurados, além de um belo jardim em topiaria tradicional.

Seja bem-vindo a esse belo passeio.

O museu

Para compreender como tudo começou, iniciaremos nosso percurso pelo espaço que guarda toda a história da marca: o museu. Totalmente reformado em 2015, ocupa hoje o que foi parte das instalações da antiga fábrica e impressiona pela organização e pelo numeroso acervo. Logo na entrada, um enorme forno, original, nos transporta imediatamente para o mundo mágico das porcelanas. Em seguida, podem-se ver algumas das peças que foram produzidas ali, dentro daquelas mesmas paredes de tijolos, há quase dois séculos.

Nas primeiras salas encontram-se memórias das atividades sociais desde sempre praticadas pela Vista Ale-



gre. Imagens e utensílios do Corpo de Bombeiros Privativo da Vista Alegre, uma das primeiras corporações de Portugal, criada pela empresa em 1880 e que atua até hoje na fábrica. No mesmo ambiente, fotos da creche em que as mães deixavam os filhos enquanto trabalhavam e também do Sporting Clube da VA, ainda atuante.

Quanto às porcelanas, percebe-se uma evolução das primeiras produções, mais simples e brancas, para peças mais



coloridas e adornadas a partir do século XX. A diversidade é surpreendente. Há desde produtos funcionais até objetos imponentes, comemorativos ou de homenagem, como os aparelhos de jantar personalizados para as embaixadas do Brasil ou o serviço de jantar criado especialmente para o Papa Bento XVI.

Outra vertente que faz parte da trajetória da Vista Alegre são as esculturas, expostas no museu em grande pluralidade de estilos como religiosos, natalinos,

de animais, anjos, trajes regionais, soldados napoleônicos, entre outros. "Até hoje, a marca lança todos os anos uma escultura de animal de caça em edição limitada. Muitos dos nossos clientes são colecionadores e aguardam ansiosos por essas peças", revela Carlos Costa, diretor-geral na Vista Alegre Brasil.

Outra seção que chama bastante atenção é a que reúne os produtos premiados, elaborados em parceria com designers contemporâneos, de

Página oposta:

1. O diretor-geral Carlos Costa

Nesta página:

1. Forno do início do século XX, o primeiro usado na fábrica



1

Nesta página:

1. A fachada da fábrica da Vista Alegre

Página oposta:

1. A operária ceramista Conceição Ferreira

2. Detalhe da produção manual

distintas nacionalidades. Há obras de artistas americanos, franceses, mexicanos, portugueses e brasileiros, claro. O que resulta em diferentes linguagens e temáticas.

Mas o melhor ainda está por vir: o ateliê de pintura. A sala, toda branca, é perpassada por uma luminosidade

intensa e por uma atmosfera quase lúdica. É ali que ficam os pintores a desenhar à mão e ao vivo as peças artesanais. O visitante testemunha a arte em seu estado puro, a cada pincelada.

Isabel Alegrete, pintora cerâmica da Vista Alegre há 35 anos, fala sobre a sua carreira na empresa: "Iniciei com aulas de desenho e depois passei para a pintura. Começar a fazer tinta é difícil, depois cada peça dá uma experiência nova e, ao longo de nossa vida profissional, temos sempre novos desafios". Vale observar que Isabel tem o "Alegre" da marca até no sobrenome (Alegrete). Um verdadeiro casamento feliz.

Carlos Costa explica que o museu foi concebido para preservar a memória da produção da Vista Alegre. Além disso, o local proporciona uma viagem pela história da porcelana portuguesa.

A fábrica

Do passado direto para o presente. É hora de ver de perto a produção, a mão na massa, o passo a passo da arte em grande escala.

Máquinas, esteiras e cerca de 500 funcionários dedicados à divertida e delicada tarefa de confeccionar belas peças de porcelana. Dos rolos de pasta bruta aos produtos finais, tem muito a ser visto. Moldes, mergulhos, retoques, colagens, pinturas... A cada departamento, uma atividade diferente, uma técnica, um detalhe.

É muito interessante observar, por exemplo, as asinhas das xícaras sendo feitas manualmente e depois coladas nas peças, uma a uma, com água; a se-

As peças vendidas pelo mundo são todas produzidas em Portugal

nhora pintando com precisão o filete de ouro na borda do prato; ou a funcionária de olhos treinados para fazer o controle de qualidade das peças.

Na área de manufatura, a operária ceramista Conceição Ferreira tem a difícil tarefa de esculpir as sutilezas de cada objeto. "Estou na empresa há 27 anos, é um privilégio trabalhar aqui. Aprendo a fazer coisas muito bonitas", conta. Sobre as esculturas, confessa: "Gosto muito de todas, mas os passarinhos são os meus preferidos".

No enorme galpão industrial estão também os fornos, um mais antigo e desativado e outro supermoderno usado atualmente. É neste onde são realizadas as cozaduras das porcelanas, cuja temperatura varia de 860 °C a 1.400 °C, dependendo da etapa do processo. Dali saem utensílios de mesa, objetos decorativos, *giftware* e *hotelware*.

Parece que o segredo da marca está justamente aí: na diversidade dos



1



2



1

Setores de atuação da Vista Alegre

- Mesa e bar
- Decorativo
- Gift
- Hotelware
- Peças personalizadas
- Coleções e edições especiais



2



3

itens. Ao oferecer opções que vão das mais clássicas às mais contemporâneas, acaba por abarcar uma extensa gama de clientes, desde os tradicionais até os mais ousados.

"Apesar de nunca esquecer suas origens e as inspirações que nortearam suas primeiras coleções, a Vista Alegre é cada vez mais uma marca contemporânea. Atualmente, a ligação en-

tre a arte, o design, a cultura e os bens de consumo, principalmente na área do luxo, é uma realidade. Por isso, hoje a Vista Alegre é uma marca de design e inovação", destaca o diretor-geral.

Ao fim do tour na fantástica fábrica de porcelana Vista Alegre, fica-se com a certeza de conhecer não apenas da marca, mas também da atualidade da cerâmica lusitana.

No Brasil

A Vista Alegre está presente no Brasil desde 2014, quando inaugurou a sua *flagship store*, espécie de loja conceito que oferece os mesmos artigos comercializados na loja matriz portuguesa. Desde então, são vários os pontos de vendas espalhados por diferentes cidades do país, além de centenas de clientes que também revendem os produtos.

O *hotelware*, composto por produtos específicos para hotelaria, também está crescendo muito no Brasil. A diferença está na resistência das peças, reforçadas para aguentar choques, maior uso e mais lavagens, mas sobretudo no design. “Estamos nos destacando pela entrada no segmento de alto padrão. Os melhores restaurantes de São Paulo, por exemplo, são clientes da Vista Alegre e temos parceria com os *chefs* de cozinha Roberta Sudbrack e Alex Atala, grandes nomes da gastronomia brasileira”, relata Costa.

O Estado de São Paulo representa 50% das vendas no país, mas outras regiões têm apresentado aumento no interesse pela marca. Por conta da preocupação com a concepção artística das peças, está presente até mesmo em galerias de arte brasileiras.

O grande lançamento de 2019 da Vista Alegre é a Coleção Amazônia, criada em parceria com a EcoArts, uma fundação sem fins lucrativos, sediada no Mato Grosso, voltada à preservação ambiental. “Coleção *superstar* que tem tudo a ver com o Brasil. Parte da venda dessas peças será revertida para essa entidade”, conta Costa.

Quanto aos próximos passos no Brasil, o diretor-geral afirma que os planos são abrir mais lojas próprias pelo país. E ressalta: “Nosso objetivo é que o mercado brasileiro se aperceba da contemporaneidade da marca Vista Alegre”.

Página oposta:

1. Peças da Coleção Primavera, parceria com a Christian Lacroix Maison
2. Porcelanas em estilo tradicional
3. Exposição de peças em evento da marca

Nesta página:

1. No restaurante do Montebelo Vista Alegre Ílhavo Hotel
2. Coleção Olhar o Brasil, criada pelo arquiteto brasileiro Chicó Gouvêa





O hotel

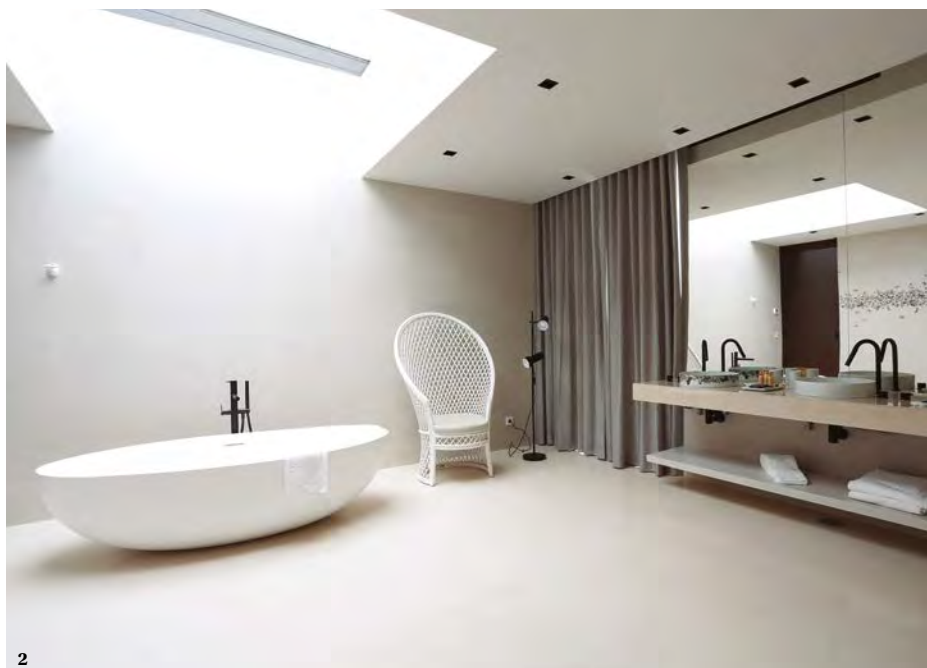
Nossa última parada será no Montebelo Vista Alegre Ílhavo Hotel, uma mistura fascinante do contemporâneo com o histórico. Já no lobby de entrada, a arquitetura *clean* em linhas retas, harmoniza-se simbioticamente com a antiga fonte de Carapichel construída em 1696 e, onde se podem ler os 84 versos que dão origem ao nome da região Vista Alegre.

Integrado ao projeto de recuperação de todo o espaço fabril o hotel tem como tema a Vista Alegre e suas manifestações industrial, social, cultural, tecnológica e artística. Cada um dos seus três andares celebra uma parte do processo de produção da Vista Alegre. Ali, as porcelanas se tornam obras de arte e decoram paredes, formam esculturas e adornam até mesmo o teto.

No total são 95 quartos, dos quais 72 estão nessa parte nova; dez ficam no Palácio e 13 no Palácio dos Pintores. Cada habitação tem um nome associado à história do antigo Lugar de Vista Alegre, e o empreendimento cinco estrelas já está em expansão. "A ampliação se deve ao sucesso do hotel, que tem muito boa ocupação durante todo o ano", comemora Carlos Costa. A cerca de três quilômetros da praia, o hotel atende também aos turistas que gostam de curtir o descanso à beira-mar.

Depois de toda essa turnê recomenda-se vivamente degustar da alta gastronomia do restaurante do Montebelo. Além de provar dos saborosos pratos locais, tem-se a oportunidade de fazer uso das porcelanas ali fabricadas, observar os detalhes das louças e suas funcionalidades.

Todo o passeio revela-se uma experiência realmente instigante, interessante e muito enriquecedora.





A capela

A Capela de Nossa Senhora da Penha de França, construída em 1699, integra o túmulo do Bispo de Miranda, D. Manuel de Moura Manuel, obra do escultor Claude Laprade, monumento nacional desde 1910. Os revestimentos das paredes, em azulejos do século XVIII, são de autoria de Gabriel del Barco.

Página oposta:

1. A elegância tradicional também faz parte do estilo do hotel
2. Modernidade e conforto nos quartos
3. O charme da porcelana Vista Alegre no detalhe da decoração
4. O estilo clean e imponente da fachada do hotel

Nesta página:

1. Fachada da capela
2. Interior da capela com adornos

ID Pool

Laboratório artístico que reúne jovens designers, artistas plásticos, fotógrafos e outros profissionais criativos de todo o mundo, com o objetivo de captar ideias inovadoras para o design da Vista Alegre.



1



2



3

Lojas VA em Portugal

31 unidades

Lojas VA pelo mundo

Espanha, Brasil, França, México, EUA, Moçambique, Angola, Bielorrússia, Tunísia, Namíbia e Emirados Árabes Unidos.

Serviço

Visite a loja on-line: myvistaalegre.com

Nesta página:

1. O laboratório ID Pool
2. Jovens artistas em ação
3. A loja da Vista Alegre

Chegou o novo App PwC BR

Conteúdo, informação, calendário de eventos e novidades sobre a PwC e o mundo dos negócios no mesmo lugar.

Tenha acesso a materiais e pesquisas nacionais e globais da PwC de acordo com assuntos do seu interesse e fique por dentro da agenda dos principais eventos: confira o perfil dos convidados e palestrantes, confirme sua presença pelo app e conecte-se com outros participantes.

Baixe o App PwC BR e fique por dentro das novas leituras do mundo dos negócios.



Um novo jeito de ler o mundo.
www.pwc.com.br/aplicativos



PwC Brasil



@PwCBrasil



@pwcbrasil



PwC Brasil



PwCBrasil

© 2018 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos os direitos reservados. Proibida a distribuição sem a prévia autorização da PwC. O termo "PwC" refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. de firmas membro da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto determina, a cada uma das firmas membro participantes da rede da PwC. Cada firma membro da rede constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure



Nota do ENEM - O passaporte para estudar em Portugal

Por Carol Fontes, Fundadora do CEP Como Estudar em Portugal

Hoje é considerado o maior exame educacional do país e uma das principais formas de acesso ao ensino superior no Brasil, estamos falando do Exame Nacional do Ensino Médio, o Enem. O que muita gente ainda não está sabendo, é que ele também é aceito em algumas instituições de ensino superior em Portugal.

Após uma alteração na legislação portuguesa foi permitido que as universidades criassem processos seletivos para estrangeiros, várias instituições firmaram acordo, e aproveitam os resultados do Enem para ingresso de brasileiros em suas graduações. Esse movimento começou no ano de 2014 e, desde então, só tem se intensificado. Atualmente, o Enem é adotado como critério de seleção de brasileiros em pelo menos em 40 instituições de ensino superior em Portugal.

Mas como se candidatar com nota do ENEM em Portugal? Cada universidade tem um edital de candidatura, onde constam as condições e formas de acesso ao ensino superior. Teoricamente é simples mas, primeiro você

precisa ter uma nota mínima que seja aceita em uma das instituições, hoje, cada vez mais é um processo concorrido, mas não impossível. O primeiro passo seria escolher uma instituição com o curso que você procura e se candidatar conforme as condições de acesso. O grande problema que muitos brasileiros encontram são as dificuldades na burocracia de documentações e a língua muitas vezes é uma barreira a ser superada.

O principal caminho é procurar uma assessoria que conheça a lei portuguesa e a aplique de forma correta, pois dessa forma se evita perder tempo em processos incompletos e idas sem a documentação correta em repartições burocráticas.

Para que todos entendam, basicamente, o ensino superior português segue as normas da União Europeia (U.E.) e se divide em três ciclos de estudos: licenciatura que vai durar três anos, dois anos no mestrado e, por fim, mais três anos doutorado. Fora essa divisão comum mencionada existe também o Mestrado Integrado, que é uma formação mais duradoura e une em um só curso dois ciclos di-

O principal caminho é procurar uma assessoria, que conheça a lei portuguesa e a aplique de forma correta, pois dessa forma se evita perder tempo em processos incompletos e idas sem a documentação correta em repartições burocráticas



ferenciados. Mas essa opção só está disponível para cursos específicos, tais como Medicina, Medicina Dentária, Arquitetura, Psicologia, etc. As instituições de ensino em Portugal dividem-se em Universidades e Politécnicos. Ambas as instituições podem ser públicas ou privadas.

Sistema de Atribuição de Valores

O sistema de atribuição de valores entre Brasil e Portugal é bastante distinto. Em Portugal, os valores das notas vão de 0 a 20. Essa informação é importante porque o histórico escolar brasileiro precisará ser adaptado ao sistema de valores português. Para isto, você terá que solicitar a equivalência para o ensino superior.

Ano letivo em Portugal

Uma outra diferença entre estudar em Portugal ou no Brasil é a questão do ano letivo. Em terras lusitanas, o ano letivo tem início no meio de setembro. É isto mesmo, os semestres são divididos assim em Portugal: O 1º Semestre vai de setembro a janeiro e o 2º Semestre de fevereiro a junho e como o 1º semestre letivo nas

universidades portuguesas começa no mês de setembro, as inscrições devem ser feitas entre os meses de janeiro a maio. Para saber o período exato em que deve fazer sua inscrição, você deve, em primeiro lugar, escolher a instituição que te interessa; Cada Universidade ou Politécnico tem seu próprio calendário, lembra do conselho de procurar uma assessoria? É por motivos como esse que recomendamos que se busque uma ajuda profissional quando se trata de estudar em Portugal, pois além de toda burocracia com a candidatura e matrícula, você terá a fase do processo de pedido de visto para residência para fins de estudos. •

Em Portugal, os valores das notas vão de 0 a 20. Essa informação é importante porque o histórico escolar brasileiro precisará ser adaptado ao sistema de valores português



Câmara celebra 106 anos com homenagens e presenças ilustres em Jantar de Aniversário

Comendador Humberto Pedrosa foi homenageado com o prêmio de Personalidade do Ano de 2018

A Câmara Portuguesa de São Paulo comemorou, em 2018, 106 anos de existência. A celebração oficial aconteceu no dia 21 de novembro, na Casa Charlô, zona sul da capital paulista, onde foi realizado o tradicional Jantar de Aniversário com a presença de associados, importantes personalidades da comunidade luso-brasileira, bem como também marcaram presença importantes autoridades como o Embaixador de Portugal no Brasil, Jorge Cabral, representando o Ministro dos Negócios Estrangeiros, Augusto Santos Silva, e a deputada estadual Valéria Bolsonaro.



Página oposta:

1. Comendador Humberto Pedrosa e Miguel Setas (EDP e Presidente da Câmara Portuguesa) com o prêmio de Personalidade do Ano e mapa do Brasil feito no séc. XVI

Nesta página:

1. Mesa de docos inspirada nas calçadas portuguesas (Buffet Lamego Doces)

2. Comendador Humberto Pedrosa no seu discurso de agradecimento

3. Da esquerda para a direita: Ex Presidentes da Câmara Portuguesa, António Pargana (Cisa Trading), Fernando Prado Ferreira (Pinheiro Neto Advogados), Clélia Araújo Pinto (Conselheira da Câmara Portuguesa), António Carrelhas (Federação das Câmaras do Comércio), Manuel Tavares de Almeida Filho (Velho Barreiro), Ricardo Espírito Santo, e Miguel Setas (EDP)

4. Miguel Setas (EDP e Presidente da Câmara Portuguesa)





Nesta página:

1. Discurso do Comendador Humberto Pedrosa
2. Miguel Setas (EDP e Presidente da Câmara Portuguesa)
3. Diogo Lacerda Machado, Miguel Frasilho (TAP) e Mário Carvalho (TAP e Conselheiro da Câmara Portuguesa)
4. Revista da Câmara Portuguesa e souvenir da TAP

A cerimônia foi marcada por uma série de homenagens. Um dos mais notáveis empresários portugueses de todos os tempos, o Comendador Humberto Pedrosa, presidente e fundador do Grupo Barraqueiro, recebeu o prêmio de Personalidade do Ano. Este prêmio é a mais alta distinção da Câmara Portuguesa, entregue anualmente a uma personalidade de destaque no incentivo das relações comerciais entre os dois países.

A noite também foi de homenagens a duas muito importantes figuras da história recente da Câmara Portuguesa: Fernando Prado Ferreira, ex-presidente da entidade e Clélia Araújo Pinto, proprietária da Casa Araújo Pinto, onde atualmente se encontra sediada a Câmara Portuguesa. Ambos foram nomeados Conselheiros Honorários Fundadores da Casa Araújo Pinto.

O jantar de 106 anos foi mais que especial para Miguel Setas, já que este

Nesta página:

1. Jantar do 106º aniversário da Câmara Portuguesa na Casa Charló

2. Da esquerda para a direita: Domingos Pereira Coutinho (Gow Capital, Vice Presidente da Câmara Portuguesa), Miguel Setas (EDP e Presidente da Câmara Portuguesa), Manuel Tavares de Almeida Filho (Velho Barreiro e Conselheiro da Câmara Portuguesa) e António de Almeida e Silva (MPMAE Advogados e Conselheiro da Câmara Portuguesa)

3. António Pargana (Cisa Trading e Conselheiro da Câmara Portuguesa) e Cônsul Geral de Portugal em São Paulo, Embaixador Paulo Nascimento

4. Embaixador de Portugal no Brasil, Jorge Cabral

5. Arnaldo Wald e Arnaldo Wald Filho (Wald Associados)





Nesta página:

1. Fernando Prado Ferreira (Pinheiro Neto Advogados e Conselheiro da Câmara Portuguesa), Comendador Humberto Pedrosa e Clélia Araújo Pinto (Conselheira da Câmara Portuguesa)
2. Fernando e Paula Prado Ferreira
3. Francisco Guarisa (TAP) e Mário Carvalho (TAP e Conselheiro da Câmara Portuguesa)
4. Os músicos Wallace Oliveira (guitarra portuguesa) e Sérgio Borges (violão)
5. Conselheiros da Câmara Portuguesa: Dr. Rogério Brecha, Dr. Paulo Almeida, Dr. Fernando Ramalho
6. Francisco Ribeiro (Presidente do Banco Luso Brasileiro)

provavelmente foi seu último como presidente da Câmara, uma vez que sua gestão se encerra em 2019, marcando o fechamento de um período de extrema transformação na história da entidade com conquistas que envolvem, entre outros feitos, o estabelecimento em uma sede própria e o incremento em mais de 50% do número de associados.

Pronunciamento de Miguel Setas

O Presidente da Câmara, Miguel Se-

tas, abriu seu discurso destacando o simbolismo pessoal que o Jantar de Aniversário de 106 anos representou para ele, uma vez que seu ciclo de quatro anos à frente da entidade está chegando ao fim. "Possivelmente, eu diria até provavelmente, este é o meu último Jantar como presidente, então tem um simbolismo especial para mim", disse.

Miguel Setas também não deixou de exaltar a Câmara por mais um aniversário e por toda a sua longevidade. "Perma-

necer ativa por tanto tempo é um grande feito. É preciso ter a capacidade de se reinventar e é isso que a Câmara foi capaz de fazer ao longo de todos esses 106 anos. Mesmo com altos e baixos das economias portuguesa e brasileira, a Câmara sobreviveu e hoje está cada vez mais reforçada. Ver esse jantar com tan-

tas pessoas importantes é a maior prova da vitalidade da Câmara Portuguesa”.

Para o atual Presidente, a transição centenária da Câmara representa uma nova fase da entidade, da qual destaca alguns pilares fundamentais. “O primeiro ponto dessa nova fase é ter nosso espaço próprio, que nos dá condições

Nesta página:

1. Apresentação do vídeo sobre o percurso de vida do homenageado
2. Miguel Setas (EDP e Presidente da Câmara Portuguesa) e Greta Moreira
3. Nuno Rebelo de Sousa (EDP e Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Portuguesas no Brasil) e Juliana Rebelo de Sousa (MDS)
4. Placa dos homenageados na noite
5. Cônsul Geral de Portugal no Rio de Janeiro, Embaixador Jaime Leitão e Maria Eduarda Leitão



Reportagem

Jantar comemorativo

Nesta página:

1. Foto do jantar e apresentação do vídeo
2. Hugo Gravanita (Cônsul Adjunto de Portugal em São Paulo) e Fernando Carvalho (AICEP)
3. Ricardo Ohtake e Maria Tereza Rodrigues (EDP-Energias do Brasil S/A)
4. Francisco Pitella (EDP - Energias do Brasil S/A) e Nuno Rebelo de Sousa (EDP e Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Portuguesas no Brasil)

ímpares para representar todos os associados e ter uma atividade que agregue valor a todos. O segundo ponto é a dimensão do número de associados, que saltou de 250 para um patamar de 500. Somos uma das maiores Câmaras de Comércio em São Paulo, com destaque significativo na cidade. O terceiro ponto é o equilíbrio econômico das nossas contas, o que nos permite

encarar os próximos anos com tranquilidade. O quarto ponto é o dinamismo que a Câmara tem hoje, com eventos todas as semanas, o que mostra a vitalidade que temos, que também se mede com as autoridades portuguesas que nos visitam e nos diferencia institucionalmente", analisou.

Outro ponto destacado por Miguel Setas foi o empenho da Câmara Portu-





guesa em levar empresas ao Web Summit, maior evento de empreendedorismo e inovação da Europa, que acontece em Lisboa. "Em 2018, levamos 180 empresários para participar no Web Summit. Isso ilustra como essa via de mão dupla entre os dois países funciona bem e mostra que nos aproximamos cada vez mais no âmbito comercial".

O Presidente da Câmara agradeceu também pela parceria de longa data com as demais entidades portuguesas no país. "A cooperação da Câmara com a Embaixada e com os Consulados tem se constituído em uma parceria com a qual preservamos as relações institucionais, o que é muito importante para a Câmara e para as empresas que ela representa. A AICEP, o Conselho das Comunidades Luso-Brasileiras e a Federação das Câmaras também são fundamentais nessa relação, além,

é claro, de todos os nossos mantenedores e associados que nos permitem ter relevância naquilo que fazemos e garantir a sustentação econômica da nossa atividade", disse o Presidente, que também não deixou de enaltecer o papel do Centro de Mediação e Arbitragem da Câmara, presidido por Arnaldo Wald Filho, como um importante instrumento de proximidade com as empresas por conta de sua dinâmica atuação em litígios.

Por fim, Setas prestou um agradecimento aos vice-presidentes de sua gestão, Ricardo Fonseca Mendonça Lima e Domingos Pereira Coutinho, bem como aos conselheiros, ex-presidentes e toda a diretoria, além de exaltar o papel dos associados no sucesso da Câmara. "Em nome do meu Conselho de Administração, gostaria de deixar uma palavra de extrema gratidão, pois tudo



Nesta página:

1. Mesa Tejofran

2. Mesa Cuatrecasas

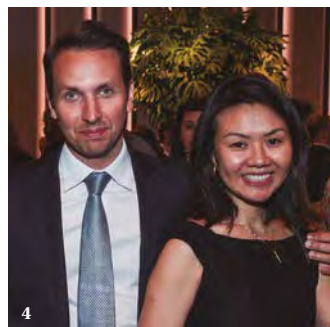
3. Miguel Setas (EDP e Presidente da Câmara Portuguesa), Camila Pinheiro (Câmara Portuguesa), Greta Moreira e José Barardo

4. Flávio Bichuette (Chapter Five), Liane Piran e Manuel Alves (RKA Restaurante e Bar)

5. João Ribeiro da Costa (LRNG Advogados e Conselheiro da Câmara Portuguesa) e Luísa Sconzo

Reportagem

Jantar comemorativo



Nesta página:

1. Vinhos do jantar: Rota do Azeite e Vinhos

2. Da esquerda para a direita: Silvan Suassuna, Luciana Massaad e Alan Fernandes (Haitong e Conselheiro da Câmara Portuguesa)

3. Rogério Vita (Nors)

4. Rafael Ferrão e Flávia D'Acosta (Banco Caixa Geral - Brasil)

5. Thiago Tristão e Ariel Couto (MDS)

6. Fernanda e Manuel Marinho (PwC e Conselheiro da Câmara Portuguesa)

7. Henrique Freire (EDP- Energias do Brasil S/A) e Clara Freire (Câmara Portuguesa)

8. Marcelo Panella e Ana Cristina da Mota (Panella Advogados)

isso só é possível com a participação de todos. Caso contrário, não haveria condições de celebrar toda essa vitalidade da Câmara nesta noite", concluiu.

Personalidade do Ano

O grande homenageado da noite foi o Comendador Humberto Pedrosa, presidente do Grupo Barraqueiro, que recebeu o prêmio Personalidade do Ano 2018, entregue anualmente pela Câmara Portuguesa em seu Jantar de Aniversário para prestigiar empresários

que têm em seu legado uma grande colaboração no incentivo de relações bilaterais entre Brasil e Portugal.

Em um discurso breve, Humberto Pedrosa, que define a si mesmo como um homem discreto e de poucas palavras, não deixou de agradecer pela justa homenagem. "Agradeço muito à Câmara Portuguesa, na pessoa de seu presidente, o Engenheiro Miguel Setas, por receber hoje este prêmio. É uma satisfação estar ao lado de tantas personalidades agraciadas com o mesmo

prêmio no passado. Sinto-me profundamente honrado. É gratificante ser homenageado dessa forma por aquilo que construí e pelo que contribuí para Portugal, para o Brasil e para o relacionamento dos nossos dois países”, disse o homenageado.

Ele fez um histórico do crescimento do Grupo Barraqueiro, sobretudo nas últimas três décadas, se transformando na principal empresa do setor de transportes na Península Ibérica, seja ferroviário, rodoviário ou aéreo. No entanto, para o ‘sonho’ ficar completo, faltava a internacionalização. “Em 2011, decidimos entrar no mercado brasilei-

ro e angolano. No que diz respeito ao Brasil, este magnífico país, constituímos uma feliz parceria com um sócio e amigo, Francisco Feitosa, dono de uma empresa familiar com 70 anos de existência no transporte urbano”.

A relação com o Brasil se intensificaria quatro anos depois, quando Pedrosa se aliou a David Neeleman e formou o Consórcio Atlantic Gate, que venceu o processo de privatização parcial da Tap. “Transformamos Lisboa em uma plataforma de interligação entre a Europa, África e Américas. Hoje, o Brasil é nosso maior mercado”, disse o homenageado.

Nesta página:

1. Mesa EDP

2. Mesa Cisa Trading

3. Mesa PwC

4. Vinhos da Rota do Azeite e Vinhos:
Trovisco Reserva Branco,
Quinta dos Castelares Reserva,
Holminhos Reserva Tinto,
Flor do Tua Reserva



Nesta página:

1. Mesa ECB - Consita - Mota-Engil
2. Mesa Ernst&Young
3. Mesa Banco Atlântico
4. Marcos Marangão, Ricardo Lopes e António Dias Filipe (Tejofran e Conselheiro da Câmara Portuguesa)

Outras homenagens

O Comendador Humberto Pedrosa não foi o único homenageado na noite de gala da Câmara Portuguesa. Clélia Araújo Pinto e Fernando Prado Ferreira receberam a distinção de Conselheiros Honorários Fundadores da Casa Araújo Pinto, comenda idealizada pela Câmara em reconhecimento aos esforços no estabelecimento da entidade em sua sede própria.

Os dois se juntam a Paulo Lourenço, Cônsul-Geral de São Paulo entre 2012 e 2018, que também prestou apoio no processo de estabelecimento da Câmara na Casa Araújo Pinto. O diplomata já havia recebido a comenda pouco antes de deixar o Consulado e retornar a Portugal, no ano passado.

Proprietária da residência, Clélia Araújo Pinto sempre teve como missão trazer à casa uma utilidade que valorizasse o legado português da família Araújo Pinto, objetivo que está

concretizado. "A casa foi um troféu que meu sogro [Antonio Araújo Pinto, comerciante português que se estabeleceu em São Paulo e construiu a casa na década de 30] deixou como legado de seu trabalho no Brasil. Desde o momento em que iniciamos essa parceria com a Câmara, fiz muitos amigos e tenho a certeza de que a casa está muito bem ocupada. A representação dela nessa união entre Brasil e Portugal se acentuou. Acho que estamos escrevendo novas linhas nessa história. Eu só tenho a agradecer por tudo o que aconteceu", disse a Conselheira.

Ex-Presidente da Câmara, Fernando Prado Ferreira relembrou que a ideia de que a Câmara possuísse uma sede própria, embora tenha se concretizado há apenas dois anos, é antiga, e contou com o esforço da família Araújo Pinto na década de 30. "Prezo





muito pela história e, no livro de 80 anos da Câmara Portuguesa, editado por António Carrelhas, descobri que o Antônio Araújo Pinto foi uma das pessoas que apoiou a ideia de que a Câmara tivesse uma sede. Levei isso até a Clélia e isso ajudou muito no convencimento”, disse.

Embaixador destaca relações comerciais

O Embaixador de Portugal no Brasil, Jorge Cabral, esteve presente na cerimônia representando o Ministro dos Negócios Estrangeiros, Augusto Santos Silva. Em seu discurso, exaltou o papel das Câmaras neste momento importante das relações comerciais entre Brasil e Portugal, sobretudo a Câmara Portuguesa de São Paulo. “Destaco

o trabalho e o grande dinamismo da Câmara Portuguesa de São Paulo, por seu esforço constante na criação de sinergias entre os empresários luso-brasileiros aqui estabelecidos e na mobilização de empresas portuguesas em seu esforço de internacionalização no Brasil. Esse apoio é decisivo nesse competitivo mercado”, disse.

“O Brasil continuará sendo um parceiro econômico muito importante para Portugal. As relações bilaterais vivem um momento particularmente intenso, os dois povos estão se reaproximando cada vez mais, abrindo uma nova e mais produtiva etapa nesse relacionamento transatlântico. É momento de virar a página a ideias preconcebidas para fazer prevalecer uma visão mais objetiva. Essa é a estratégia de nossa

Nesta página:

1. Vitor e Eliane Dinis (Rota do Azeite e Vinhos)
2. Coquetel de socialização
3. Bacalhau Bom Porto (Brascod)
4. Rita, Goreti e Sérgio Sousa (Brascod)
5. Alan Feldon, Fernanda Gomes de Lima e Ernesto Leme (Claritas)

ação diplomática no Brasil, a alteração da percepção do nosso país em termos de imagem para um Portugal moderno, estável, cosmopolita, competitivo, tecnologicamente avançado e atrativo”, completou.

Além do Embaixador Jorge Cabral, também estiveram representando a diplomacia portuguesa no Jantar o Cônsul-Geral de Portugal em São Paulo, Paulo Nascimento e o Cônsul-Geral de Portugal no Rio de Janeiro, Jaime Leitão. •



Nesta página:

1. Café Delta

2. Pastel de Nata da Casa Mathilde

3. Da esquerda para a direita: Felipe Schulhof e Cristiano Lacerda Teixeira (Liner Consultoria e Corretora de Seguros), Flávio Antunes e Luís Ribeiro (Stars Sistemas de Marketing)

4. Raul Guimarães, Cecile Gonçalves e Lucy Gomes (Libertas)

5. Fernando Martins e Rodrigo Valverde (SV Law)

6. Paulo Campana Filho e Renato de Moraes (Cascione, Pulino, Boulos&Saantos-Sociedade de Advogados)





ROTA DO AZEITE E VINHOS

DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO
PORTUGAL BRASIL

A ROTA DO AZEITE E VINHOS é uma empresa especializada na importação de produtos oriundos de Portugal, da Região do Douro, Alto Douro e Trás-os-Montes. Fundada em 2015 no Brasil, representamos com exclusividade azeites e vinhos de extrema qualidade, buscando ser cada vez mais uma das maiores referências no segmento com o diferencial em nossa missão e trabalho, desenvolvendo assim parcerias sólidas com nossos clientes e produtores.

PORQUE HÁ SEMPRE ALGO NOVO A SER DESCOBERTO!



O labirinto tributário brasileiro e o recurso do diagnóstico fiscal-tributário

Por Raul Iberê Malagó, advogado da M&S/SA, juiz do Tribunal de Impostos de Taxas de São Paulo e professor do IbiJus

A extensa, complexa e dinâmica teia jurídica tributária brasileira é sabidamente um dos grandes entraves ao pleno desenvolvimento do país, causando transtornos, custos exagerados e prejuízos para as empresas que tentam cumprir com suas obrigações fiscais.

Estudos do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação - IBPT revelam que de 1988 (ano da promulgação da Constituição Federal) até meados do ano de 2017 foram editadas mais de 5,4 milhões de normas legislativas, o que representa cerca de 769 normas por dia útil, entre leis, medidas provisórias, instruções normativas, atos interpretativos, emendas constitucionais, decretos, portarias, instruções normativas, atos declaratórios, entre outras. A teia jurídica que normatiza a apuração, o recolhimento e as obrigações acessórias relativas a tributos é regida por uma absurda e complexa quantidade de normas.

Em matéria tributária foram editadas 363.779 normas, a maioria delas complexa em excesso, e responsáveis por exaurir os contribuintes, confundindo-os e exigindo das pessoas jurídicas um trabalho hercúleo para a compreensão e o cumprimento de todas as regras impostas e alteradas todo o tempo. Esse número representa 1,88 normas tributárias por hora em

Para sair do labirinto de forma legal e segura, as empresas tem o recurso da elaboração de um diagnóstico fiscal-tributário detalhado e profundo

um dia útil, a maioria com cobranças em excesso e responsável por dificultar a vida dos contribuintes, confundindo-os e deles exigindo a ajuda de outros profissionais a fim de compreender e realizar o cumprimento de todas as regras sem maiores problemas com o Fisco.

O presidente do IBPT, Gilberto Luiz Amaral, diz que "a legislação brasileira, especialmente a tributária, é um verdadeiro entrave que atormenta a vida do cidadão, inibe investimentos e torna insegura a atividade empresarial".

Segundo o ilustre Renato Nalini, ex Desembargador presidente do Tribunal de Justiça de São Paulo, em recente texto publicado, "ninguém consegue saber quantas e quais as leis vigentes na República. Todas as tentativas para se fazer uma Consolidação das Leis no Brasil falharam. A máquina de 'fazer normas' não para de funcionar". E continua afirmando que "o caos normativo deriva no caos judicial e a ambicionada 'segurança jurídica' é uma ficção. Uma utopia cada vez mais longínqua neste Brasil de volúpia legiferante".

A teia jurídica que normatiza a apuração, o recolhimento e as obrigações acessórias relativas a tributos municipais, estaduais e federais é regida por uma absurda quantidade de normas e apenas para exemplificar cito algumas delas, quais sejam: Acordos, Ajustes,



Atos Declaratórios, Atos Declaratórios Conjuntos, Atos Declaratórios Interpretativos, normativos, executivos, executivos conjuntos, circulares, comunicados, convênios, e muitos outros.

Essa frenética e insana produção e alteração de leis e regras tributárias não permite que as empresas se mantenham atualizadas e, dessa forma, não conseguem atender corretamente todas as suas obrigações, levando-as a recolher tributos, a maior ou a menor e, muitas vezes, a menor e a maior simultaneamente. Quando recolhem a menor estão expostas às multas e juros abusivos, execuções fiscais, negativa de expedição de certidões e a toda sorte de constrangimentos. Quando recolhem a maior, a existência de créditos não lhes é informada, embora o fisco conheça a existência de tais crédito da empresa.

Dessa forma, a extensa e complexa legislação tributária frequentemente dá ensejo a controvérsias e propicia a reiterada prática de erros formais, tais como o creditamento e manutenção indevida de créditos, falta de lançamentos, erros na conceituação de insumo e matéria prima, erros de base de cálculo ou alíquota, falta ou erro no cumprimento de obrigações acessórias e outras, sendo as soluções de consulta díspares, conforme a atividade de cada empresa, mesmo que do mesmo ramo empresarial.

Para sair do labirinto de forma legal e segura, as empresas tem o recurso da elaboração de um diagnóstico fiscal-tributário detalhado e profundo, pelo qual seus arquivos digitais fiscais e contábeis, tais como Livros Registros de entradas e saídas, Livros Apuração do IPI, Livros de Apuração do ICMS Arquivo notas fiscais eletrônicas, Relação das Notas Fiscais de entradas com descrição da NCM aplicada pelo fornecedor, relação das notas fiscais de saídas com descrição da NCM aplicada no momento da venda de cada operação, SPED fiscal, EFD Contribuições e SPED contábil DACON DCTF DIPJ Memórias de Cálculo do IRPJ e CSLL apuradas Declarações de Importação - DI, Comprovaantes de recolhimento do PIS e COFINS, IRPJ e CSLL, IPI, ICMS-PRÓPRIO, SEFIP, balanços e balancetes, entre outros documentos, devem todos ser cruzados entre si e o resultado dos cruzamentos múltiplos e recíprocos revelará erros.

O resultado da análise é o confronto das atividades operacionais da empresa com a legislação em vigência, identificando-se dessa forma os seus pro-

cedimentos internos que se encontrem em consonância ou discordância com a lei, conforme cada caso.

Por outro lado, a identificação de eventual contingência tributária (exposição) de forma preventiva identifica riscos e eleva o grau de segurança jurídica da empresa, evitando-se autuações fiscais de elevada monta e até mesmo execuções fiscais, além da facilitação para a obtenção de certidões negativas de débitos. Uma vez constatadas tais contingências, os profissionais envolvidos no trabalho deverão avaliar o cenário e tomar a decisão mais viável, segura e conveniente para a empresa, sempre em atendimento à legislação aplicável devidamente atualizada.

A execução do diagnóstico de eventuais créditos permitirá à empresa se ressarcir dos recolhimentos a maior ou indevidos, através da compensação com tributos vincendos, melhorando assim rapidamente e sem grandes dificuldades o seu resultado, ao mesmo tempo em que se protegem do ataque do fisco ao conhecerem seus eventuais débitos. •



Made in Portugal

Indústria têxtil do país se moderniza, movimentando economia e caminha para ser um exemplo para o mundo

Por Edgar Melo



De acordo com o The State of Fashion 2018, tradicional estudo da McKinsey & Company, o crescimento da indústria mundial de moda irá atingir a marca de 4,5% em 2019. Com isso, países que investiram em inovação e qualidade nos últimos anos devem passar a liderar o rumo desse mercado, aproveitando principalmen-

te as oportunidades ligadas ao universo da disrupção tecnológica e da sustentabilidade. Nesse sentido, Portugal tornou-se um *benchmark* global, tendo em vista que soube priorizar o uso de ferramentas digitais, novas estratégias e melhorar o relacionamento com seus consumidores, além de dar importância a questões como transparência nas mais diferentes operações da área têxtil.

Com um peso cada vez maior na economia do país, o setor têxtil tem ajudado a abrir novas rotas de comércio. Segundo os dados divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística de Portugal e apurados pela Associação Têxtil e Vestuário de Portugal (ATP), até novembro de 2018, as exportações de têxteis para o lar e outros artigos têxteis aumentaram cerca de 5% e as de matérias têxteis e artigos de vestuário cresceram respectivamente 1,4 e 1,2%. Em termos de produtos, o vestuário de malha foi aquele que mais cresceu: mais 61 milhões de euros (3%), seguido dos tecidos revestidos, recobertos ou estratificados e artigos para usos técnicos de matérias têxteis com um aumento de 39 milhões de euros (16%).

Renascimento

A indústria têxtil portuguesa contou com o renascimento de pequenas e médias empresas. Sendo uma atividade já bastante madura no país, com uma tradição centenária, a sua história está naturalmente recheada com períodos de crise e de sucesso. De acordo com o diretor da AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal) em São Paulo, Fernando Carvalho, o fim do Acordo Multifibras e a entrada no mercado internacional, no início dos anos 2000, da China e de um conjunto de outros *players*, designadamente asiáticos, tiveram um impacto muito grande no setor em Portugal, obrigando o país a uma profunda e difícil renovação, mas que permitiu que a grande parte das empresas (que na sua esmagadora maioria são PMEs) sobrevivesse e mais do que isso,

Em termos de produtos, o vestuário de malha foi aquele que mais cresceu: mais 61 milhões de euros (3%), seguido dos tecidos revestidos, recobertos ou estratificados e artigos para usos técnicos de matérias têxteis com um aumento de 39 milhões de euros (16%)

Página oposta:

1. Maquinário de indústria têxtil

Portugal pode ser a porta de entrada de produtos brasileiros na Europa, assim como empresários portugueses podem encontrar no Brasil um mercado comprador de seus produtos e serviços, visto que o Brasil é um mercado de mais de 200 milhões de consumidores

que o setor aumentasse o seu volume de negócios, subisse na cadeia de valor e afirmasse a sua presença nos mercados internacionais com produtos de qualidade reconhecida.

Conselheiro Econômico e Comercial na Embaixada de Portugal, Fernando Carvalho esclarece que essa evolução positiva pode se encontrar, entre outros fatores, no investimento que as empresas portuguesas fizeram em termos de tecnologia de produção, na aposta no design dos produtos e em *branding*, nos canais de distribuição, na diversificação de mercados, no desenvolvimento de novos produtos, na certificação e na melhoria do serviço e das organizações. "Tratou-se, em resumo, de incrementar o valor agregado dos produtos, o que possibilitou que os têxteis e o vestuário português chegassem a mercados mais exigentes e mais sofisticados", explica.

Bom momento

Fica evidente que o mercado têxtil português assumiu uma posição de protagonista, apresentando inovações importantes para o setor em novos fios, fibras, tecnologias e também moda e sustentabilidade, tendência no mercado global. Um dos símbolos dessa exposição é a Missão iTechStyle Summit, evento que tem como objetivo reforçar as conexões, além de gerar parcerias e negócios aos empresários brasileiros juntamente com os *players* do mercado têxtil português. Ocorrida na cidade do Porto, entre os dias 2 e 4 de abril deste ano, a missão teve muitos momentos de *networking* e *matchmaking*, proporcionando visitas técnicas a indústrias

renomadas portuguesas, com foco em tecnologias produtivas, sustentabilidade, produtos e serviços inovadores e têxteis (fio e tecidos do futuro).

Co-Founder e CEO da AtlanticHub, uma das empresas responsáveis pela organização e promoção do evento, Eduardo Migliorelli conta que muitos brasileiros têm se interessado em conhecer as indústrias e centros de desenvolvimento do setor têxtil em Portugal. Para o executivo, a tendência na relação entre os mercados é de troca de informações, possibilitando o surgimento de novos negócios. "Portugal pode ser a porta de entrada de produtos brasileiros na Europa, assim como empresários portugueses podem encontrar no Brasil um mercado comprador de seus produtos e serviços, visto que o Brasil é um mercado de mais de 200 milhões de consumidores", afirma.

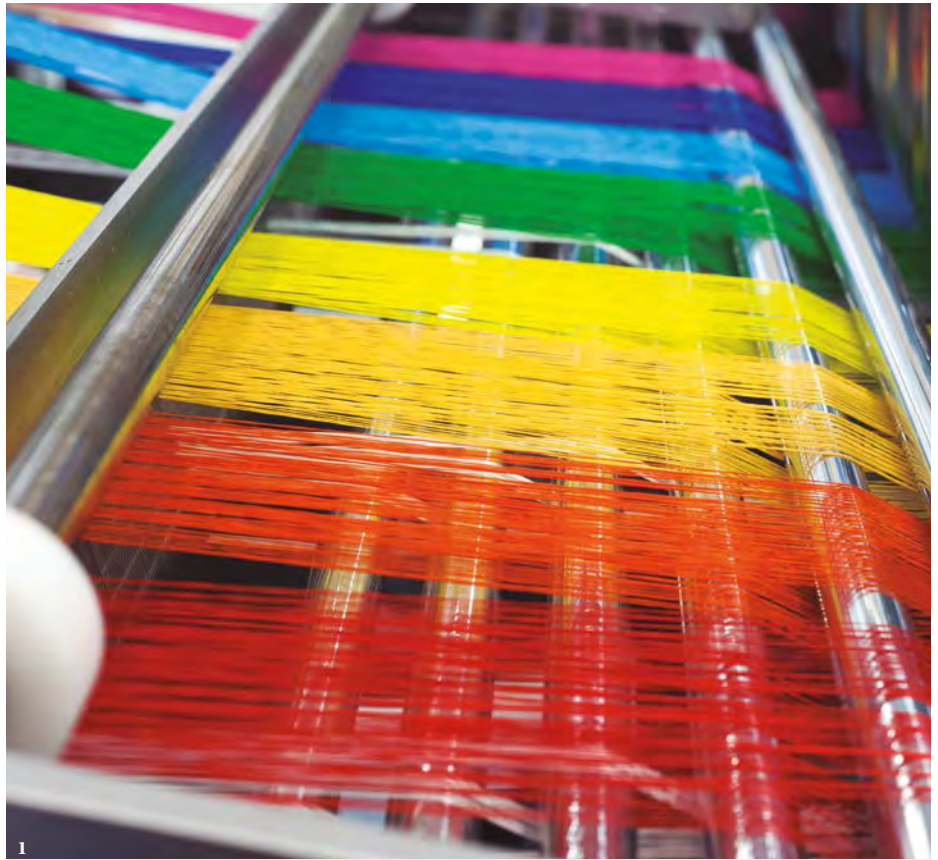
Investimentos

O conceito de Indústria 4.0 tem estado no radar das empresas portuguesas na generalidade e, particularmente, na indústria têxtil. A incorporação do digital é essencial à manutenção da capacidade competitiva internacional e os vários participantes deste cluster têm trabalhado em conjunto no sentido de capacitar e apoiar as empresas a incorporar e a adotar cada vez mais as novas tecnologias (IoT, realidade aumentada, etc) em todas as fases do processo, desde o desenvolvimento de novos materiais e novos produtos, como as nano fibras e os tecidos inteligentes, às tecnologias, modos de fabrico e de comercialização.

Fernando Carvalho diz que o tema

Página oposta:

1. Automatização de processos têxteis



representa um desafio, já que implica uma transformação cultural, muitas vezes profunda, numa estrutura empresarial que ainda é marcada por pequenas e médias empresas, muitas delas de natureza familiar, que terão de se adaptar e incorporar ainda mais estes novos desafios. “O Estado tem aqui um papel de apoiador e, nesse sentido, lançou já um programa justamente com o objetivo de apoiar financeiramente as empresas para que elas possam se adaptar e incorporar os conceitos deste paradigma”, garante o diretor da AICEP.

Estilo e consciência

Exemplo de modernidade e arrojo, a estilista, design de calçados e empreendedora social, Francesca Giobbi, conta com mais de 27 anos de experiência na indústria da moda internacional. Como consultora de calçados e acessórios para o mercado interna-

Regiões de destaque

A indústria têxtil em Portugal tem a sua maior concentração na região do Vale do Ave, no norte de Portugal, constituindo um “cluster” territorial no contexto do qual se articulam entre si, não apenas as empresas produtoras, mas também os seus parceiros e, principalmente, um conjunto de instituições de apoio ao setor na área do desenvolvimento, da pesquisa e de formação que desempenharam e desempenham um papel fundamental na reestruturação e na inovação da indústria.

A Universidade do Minho e o seu polo de Guimarães, o CITEVE (Centro Tecnológico), o CENIT (Centro de Inteligência do Têxtil), o CENTI (Centro de Nanotecnologia e Materiais Inteligentes), o MODATEX (Centro de Formação), a ANIVEC e a ATP (associações empresariais do setor), todos eles estão em estreita ligação com o tecido empresarial numa malha articulada de pesquisa, desenvolvimento, formação e produção, que tem sido o suporte do setor no seu esforço de modernização e de ganho de competitividade internacional.

O diretor da Agência para Investimento e Comércio Externo de Portugal, Fernando Carvalho, indica que algumas destas instituições estão localizadas na cidade de Vila Nova de Famalicão, marcando o seu caráter empreendedor, tendo levado a que a Câmara Municipal (Prefeitura), no contexto de uma estratégia de renovação e de afirmação da cidade no contexto nacional, decidisse adotar a designação de Cidade Têxtil, aproveitando a imagem positiva do setor e, simultaneamente, contribuindo para o reforço dessa imagem.



cional, a profissional tem desenhado, desenvolvido e produzido sapatos femininos e masculinos na Índia, China, Brasil e Itália. Possuindo assim uma visão ampla do cenário têxtil global e, principalmente, português. Para ela, o que atrai no mercado português é o seu foco na tradição histórica, nos acabamentos e qualidade. “Também me atrai muito em Portugal o interesse que a Indústria manifesta pela utilização de processos de vanguarda da Indústria 4.0. Portugal sempre se focou em utilizar melhores matérias-primas e formas mais inovadoras de produção, o que implica também menos desperdício e maior foco em tecnologias sustentáveis. Portugal pode ensinar muito à indústria brasileira, particularmente na área do valor agregado e da tecnologia produtiva”, aponta.

Francesca lembra que Portugal está historicamente associado a quali-

dade e à fiabilidade, isso faz com que a indústria de vestuário tenha uma presença crescente no panorama internacional. “Outro ponto importante é que tenho observado como nas últimas décadas Portugal tem investido nas áreas da educação e inovação, e isso particularmente me interessa. Por exemplo, desde 2003, que o Centro Tecnológico das Indústrias Têxtil e do Vestuário de Portugal (CITEVE) idealizou e concretizou o primeiro Centro de Nanotecnologia português e o primeiro a nível europeu, com especial enfoque nos têxteis avançados e inteligentes”, conta a estilista.

Em maio de 2015, Francesca Giobbi iniciou o Movimento Fashion For Better após uma boa reflexão sobre a indústria da moda global em Mumbai, baseando seus conceitos nos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU com foco na mulher global atrás da in-

Nesta página:

1. Fábrica têxtil

Página oposta:

1. Maquinário têxtil

dústria da moda, criando as *hashtags* #evoluçãodamoda #fashionevolution #juntassomosmaisfortesfashionforbetter #togetherwearebetterfashionforbetter. “Acredito que a indústria portuguesa possa ser uma das melhores e ganhar uma reputação no mundo nas áreas de reciclagem e na produção consciente, utilizando tecnologias e *know-how* de vanguarda. O Fashion For Better é um blog onde eu primeiramente comecei a me questionar sobre a evolução da indústria da moda global. A minha experiência de 27 anos me fez perceber o quanto é importante focar em uma indústria enxuta, focada em criar produtos funcionais que envolvessem a customização realizada pela intervenção de microempreendedores e artesãos”, salienta.

Tendências e relações

Outra observação de Fernando Carvalho diz respeito à evolução do setor têxtil em Portugal. Para ele, a façanha dependerá mais de fatores externos e de tendências globais do que de fatores internos. O diretor da AICEP acredita que o futuro da indústria têxtil portuguesa dependerá da sua capacidade em se adaptar às mudanças do mercado e à evolução tecnológica, as quais, neste setor, têm sido bastante rápidas e, muitas vezes, imprevisíveis. “Sem querer fazer futurologia, o setor tem se preparado internamente, desenhando os cenários previsíveis e procurando capacitar-se para eles. Os caminhos estão identificados: (a) apostar em marcas no sentido de criação de coleções próprias, distinguidas por marcas e relacionadas com o consumidor final

Sem querer fazer futurologia, o setor tem se preparado internamente, desenhando os cenários previsíveis e procurando capacitar-se para eles



Desta forma a indústria portuguesa de têxtil e de vestuário poderá continuar a afirmar o "Made in Portugal" pela qualidade, pela inovação e pela excelência

através da constituição de redes de retalho; (b) investir em tecnologia, diversificando o setor com base na investigação e desenvolvimento tecnológico e inovação, incrementando o desenvolvimento de competências no domínio dos têxteis técnicos e funcionais; e (c) subir na cadeia de valor do *private label*, onde a maioria das empresas do setor continuará a trabalhar oferecendo melhores soluções e serviços, reforçando a capacidade industrial, a engenharia de produto, o design, a coleção estruturada, a logística e o *sourcing* internacional. Desta forma a indústria portuguesa de têxtil e de vestuário poderá continuar a afirmar o "Made in Portugal" pela qualidade, pela inovação e pela excelência", pontua.

Para o especialista, neste momento, cabem as empresas e as suas

estruturas associativas e o papel de protagonismo, na continuação do esforço de adaptação aos desafios que os mercados e os seus concorrentes internacionais permanentemente lhes colocam, inovando, evoluindo tecnologicamente, reorganizando as estruturas, explorando novos canais e modos de comercialização, explorando novos mercados com maior capacidade de retorno. Já ao poder público, cabe o papel de facilitador e de suporte ao esforço das empresas, disponibilizando os recursos possíveis e não apenas financeiros e desenvolvendo com as empresas e as suas estruturas representativas programas de apoio que vão desde apoio ao investimento e à pesquisa e desenvolvimento até a formação de recursos humanos, passando pelo acesso aos mercados. •



IMPRESSORAS/COPIADORAS/MULTIFUNCIONAIS

GRÁTIS

sem custo de taxa fixa
sem custo de locação
sem multa contratual
sem franquia

SAIBA MAIS

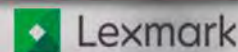
(11) 5906-5000

contato@colorsisthem.com.br

PARCEIRO

PROMOÇÃO EXCLUSIVA PARA ASSOCIADOS DA CÂMARA PORTUGUESA

*consulte o regulamento no site www.colorsisthem.com.br





Building a better
working world

Na Era da Transformação, você compete ou colabora?

Cooperação é um dos caminhos
da inovação para as
empresas brasileiras.

Confira mais descobertas em
ey.com.br/estudotransformacao

© 2019 EYGM Limited. Todos os direitos reservados.

Quanto melhor a pergunta, melhor a resposta.
E melhor se torna o mundo de negócios.

A indicação de procedência e a denominação de origem como forma de desenvolvimento econômico e valorização cultural

Por Flávia Amaral e Renata Soraia Luiz, sócia e advogada associada da Chiarottino & Nicoletti Advogados

A Indicação Geográfica é uma designação usada para reconhecer a proveniência de um determinado produto ou serviço atrelando-a a um local ou a uma origem específica. Ela tem como principal objetivo proteger a herança histórico-cultural de uma região e serve para distinguir a origem geográfica através de indicações e informações de produtos ou serviços com qualidades e características próprias.

O sistema de Indicação Geográfica se consolidou na Europa no século XX e até hoje tem sido utilizado como uma importante maneira de valorização e proteção de seus artigos típicos. As Indicações Geográficas são conhecidas há muito tempo em países com grande tradição na produção de vinhos e produtos alimentícios, como França, Portugal e Itália. Portugal foi a primeira nação europeia a instituir legalmente este sistema em uma região produtora demarcada, mais especificamente, o Vinho do Porto, em 1756, por Marquês de Pombal.

O termo "Indicação Geográfica" foi introduzido no Brasil por conta da promulgação da lei 9279 de 14 de maio de 1996. Esta lei deu ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), vincu-

lado ao Ministério da Economia, a competência para estabelecer condições de registro das Indicações Geográficas no Brasil, por meio da atual Instrução Normativa "IN" nº. 095 de 28 de dezembro de 2018, publicada no dia 2 de janeiro de 2018.

No Brasil, uma Indicação Geográfica compreende duas modalidades: a Indicação de Procedência e a Denominação de Origem. É importante fazer a distinção de cada uma para a correta adequação e escolha de proteção da Indicação Geográfica, conforme abaixo:

O sistema de Indicação Geográfica se consolidou na Europa no século XX e até hoje tem sido utilizado como uma importante maneira de valorização e proteção de seus artigos típicos

a) A Indicação de Procedência protege o nome geográfico de um país, cidade, região ou localidade de um território que se tornou conhecido pela produção de determinado produto ou prestação de determinado serviço, sem que haja, relação com qualidades ou características do meio geográfico da cidade ou região; e intervenção de fatores naturais ou humanos. Para se obter a proteção de uma Indicação Geográfica na modalidade de Indicação de Procedência, é necessária a comprovação da notoriedade por meio de documentos históricos, notícias de jornais e revistas especializadas.

b) A Denominação de Origem refere-se ao nome geográfico de onde provém o produto, cujas características e qualidades sejam decorrentes exclusiva e essencialmente desta origem geográfica específica. Pode-se solicitar uma Denominação de Origem desde que o produto tenha algum componente que eventualmente possa ser afetado pelas condições ambientais como altitude, terreno, temperatura, passível de comprovação. Busca-se com a Denominação de Origem reconhecer como produto e o território se relacionam, como por exemplo, o Presunto de Parma, Queijo Roquefort, entre outros.

Atualmente apenas vinte Denominações de Origem foram concedidas pelo INPI, sendo onze nacionais e nove estrangeiras. Por exemplo, no quesito vinhos/espumantes, há somente uma Denominação de Origem protegida para a empresa brasileira, a Assoc. Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos – APOVALE em nome de Vale dos Vinhedos. Apenas duas Indicações Geográficas de Portugal: Região dos Vinhos Verdes, em nome de Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes e Porto, em nome de Instituto do Vinho do Douro e Porto.

O cenário da Indicação de Procedência é diferente pois, atualmente, 51 foram reconhecidas pelo INPI e todas elas são 100% brasileiras. Citamos alguns exemplos, no âmbito do mundo dos vinhos, como Vale dos Vinhedos, Pinto Bandeira, Vales da Uva Goethe, Altos Montes, Monte Belo e Farroupilha. Os vinhos brasileiros provenientes do Sul do país vêm ganhando espaço no mercado nacional e internacional e está sendo produzido em diversas regiões brasileiras, principalmente no Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

A construção de um pedido de Indicação Geográfica no Brasil não é simples, em especial quando se trata de uma Denominação de Origem, já que é necessário cumprir diversos requisitos para atender as premissas do INPI. É essencial ter uma entidade representativa dos produtores estabelecidos na região em que a mesma atua em nome destes produtores como substituto processual, solicitando o pedido de Indicação Geográfica no INPI e apresentando uma série de documentos.

Dentre os documentos que devem ser apresentados, o INPI brasileiro exige o chamado Regulamento de Uso do Nome Geográfico, que deve conter tudo o que é relevante para garantir a tipicidade, qualidade e origem do produto objeto da Indicação Geográfica, o

que valoriza suas características principais e preserva o vínculo com a origem geográfica.

Se este regulamento não for discutido com clareza e aprofundamento, ele pode se tornar um entrave para a obtenção do registro, isto porque ele não pode ser muito restritivo, o que torna o uso mais difícil e se for muito aberto ou superficial, pode gerar problemas com o controle e qualidade da Indicação Geográfica, prejudicando o esforço individual da coletividade como um todo e na valorização da própria região geográfica. Um regulamento bem estruturado e que retrate as melhores práticas da cadeia produtiva, ajuda a preservar as tradições da coletividade e a fortalecer a própria Indicação Geográfica, tornando-a reconhecida e com a qualidade esperada pelo consumidor. Uma vez obtido o selo de Indicação Geográfica, somente aqueles que estiverem dentro daquela área delimitada terão direito ao uso da Indi-

cação Geográfica, impedindo-se, então, a utilização indevida por quem não seja daquela região e falsificações.

Conclui-se que a Indicação Geográfica é um grande incentivador do desenvolvimento do local, além de promover outras atividades culturais. Representa um fator determinante na atração dos consumidores e está ligada à percepção que produtores e compradores passaram a ter em relação a certos sabores ou qualidades diferenciadas ou peculiares de alguns produtos.

As Indicações Geográficas têm se transformado em importantes instrumentos de competitividade entre países, sendo uma solução política e jurídica para a sobrevivência de pequenos produtores no mercado global. Apesar do interesse crescente pelo assunto no país, o Brasil ainda possui poucas Indicações Geográficas registradas e está muito aquém em números quando comparado a outros países, principalmente aos membros da União Europeia. •



A evolução da especialização empresarial no Tribunal de Justiça de São Paulo e os conflitos envolvendo a Lei de Arbitragem

Por Eduardo Palma Pellegrinelli, Juiz de Direito do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. Em exercício nas Varas Empresariais e Luis Felipe Ferrari Bedendi, Juiz de Direito do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. Em exercício nas Varas Empresariais

1. Introdução

O exponencial incremento da complexidade e diversidade das relações sociais e seu reflexo no âmbito da jurisdição estatal – a multiplicação e diversificação de processos judiciais – têm levado o Poder Judiciário, há tempos, a especializar-se.

Atualmente não mais é viável dividir-se a jurisdição em competências amplas e abrangentes em localidades ao menos relativamente complexas e populosas, porquanto a tarefa de analisar e julgar um volume excessivo de processos de diferentes objetos e níveis de complexidade torna impossível o exercício da judicatura.

Essa situação, que se agravou e vem se agravando de forma rápida nos últimos anos, constituindo-se verdadeira tendência, impõe aos juízes especializarem-se em certos ramos do direito, a fim de conseguirem dar mais celeridade aos processos, com qualidade, pois inviável ter de estudar um assunto absolutamente novo, em profundidade,

para um único caso, pondo em risco o andamento de outros tantos milhares de processos sob sua condução.

Outrossim, a multiplicidade de órgãos jurisdicionais tratando de certa matéria traz, inevitavelmente, insegurança, pois os entendimentos lançados sobre aquela serão diversificados e favorecerão o chamado “efeito lotérico da jurisdição”. Por outro lado, a concentração de assuntos em certos juízos afunila e afina posicionamentos, trazendo ao jurisdicionado maior segurança quanto ao que se esperar da atuação judicante.

Em síntese essas são as razões da especialização, não tendo a matéria empresarial ficado alheia a ela, como bem se verá.

2. Evolução

No âmbito do direito empresarial, a especialização implementada pelo Tribunal de Justiça teve início com o advento da Lei n. 11.105/05.

No dia 09/06/2005, foram instaladas a 1ª e a 2ª Varas de Falências e

Recuperações Judiciais da Capital¹, com competência, em síntese, para as ações fundadas na Lei n. 11.101/2005.

Na mesma data foi instalada a Câmara Especial de Falências e Recuperações Judiciais², com competência similar à das Varas, excluídos os feitos penais.

Em 30/06/2011 houve a instalação da Câmara Reservada de Direito Empresarial³, com competência, em síntese, para as ações relativas à matéria societária (artigos 966 a 1.195 do CC e Lei n. 6.404/76), bem como propriedade industrial, concorrência desleal e franquia.

Poucos meses depois, em 09/11/2011, houve a unificação das Câmaras, com a criação da 1ª e 2ª Câmaras Reservadas de Direito Empresarial⁴, somando-se as competências.

Paralelamente, o Conselho Nacional de Justiça⁵, atento à necessidade de tratamento especializado dos conflitos relacionados com a arbitragem, estabeleceu como meta a existência de duas varas especializadas em cada capital, o que teve como consequência, no âmbito do Tribunal de Justiça

Por fim, visando tornar ainda mais eficiente a especialização empresarial em segunda instância, a partir de 01/02/2018 os Desembargadores passaram a atuar nas Câmaras Reservadas de Direito Empresarial com prejuízo das Câmaras de origem⁹

de São Paulo, a incorporação da competência relativa aos conflitos decorrentes da Lei de Arbitragem pela 1ª e 2ª Varas de Falências e Recuperações Judiciais⁶, em 31/07/2015.

Dando continuidade à especialização empresarial, inclusive diante da experiência bem sucedida em segundo grau, em 05/12/2017 houve a instalação da 1ª e da 2ª Varas Empresariais e de Conflitos relacionados à Arbitragem da Comarca da Capital⁷, com competência similar à das respectivas câmaras, excluindo as ações relacionadas com a Lei n. 11.101/2005 e incluindo as ações previstas na Lei de Arbitragem.

Na mesma ocasião foi instalada a 3ª Vara de Falências e Recuperações Judi-

ciais⁸, que inicialmente tem competência relativa às falências decretadas pelo regime do Decreto n. 7.661/1945, tendo recebido o acervo das Varas Cíveis.

Por fim, visando tornar ainda mais eficiente a especialização empresarial em segunda instância, a partir de 01/02/2018 os Desembargadores passaram a atuar nas Câmaras Reservadas de Direito Empresarial com prejuízo das Câmaras de origem⁹.

3. Normatização hoje

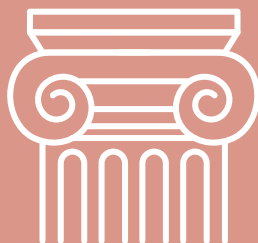
Diante da progressiva especialização empresarial, tem-se hoje o seguinte panorama.

Em primeira instância: (i) 1ª e a 2ª Varas de Falências e Recuperações Judiciais têm competência para as ações fundadas na Lei n. 11.101/2005, bem como as ações decorrentes da Lei de Arbitragem, que tenham sido distribuídas entre o dia 01/08/2015 e o dia 05/12/2017; (ii) a 3ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais tem competência para as ações fundadas no Decreto n. 7.661/1945; (iii) a 1ª e a 2ª Varas Empresariais e de Conflitos relacionados à Arbitragem têm competência para as ações relativas à matéria societária (artigos 966 a 1.195 do CC e Lei n. 6.404/76), bem como propriedade industrial, concorrência desleal, franquia e as ações decorrentes da Lei de Arbitragem, todas ajuizadas a partir de 06/12/2017; (iv) as Varas Cíveis têm competência para as ações decorrentes da Lei de Arbitragem, distribuídas até o dia 31/07/2015, bem como as demais ações cuja competência atualmente seja das Varas Empresariais, distribuídas até o dia 05/12/2017, além das ações que versem sobre matéria empresarial não abrangida pela competência das varas especializadas.

Em segunda instância: (i) a 1ª e a 2ª Câmaras Reservadas de Direito Empresarial têm competência relativa à



1 - Resolução 200/2005 | 2 - Resolução 207/2005
 3 - Resolução 538/2011 | 4 - Resolução 558/2011
 5 - Meta 2 para 2015 | 6 - Resolução 709/2015
 7 - Resolução 763/2016 | 8 - Resolução 763/2016
 9 - Resolução 795/2018



matéria societária (artigos 966 a 1.195 do CC e Lei n. 6.404/76), propriedade industrial, concorrência desleal e franquia, além da matéria relativa à Lei nº 11.101/2005, excluídas as questões penais; (ii) 1ª à 10ª Câmaras de Direito Privado têm competência relativa ao Decreto-lei nº 7.661/1945; (iii) todas as Câmaras de Direito Público e Privado têm competência relativa aos conflitos relacionados com a Lei de Arbitragem, de acordo com a matéria de fundo.

Não havendo paridade na especialização relacionada com arbitragem, verifica-se a concentração dos julgamentos em primeira instância e a pulverização em grau recursal, sendo possível, por exemplo, que uma decisão ou sentença proferida por juiz atuando em Vara Cível ou Empresarial seja revista por uma das Câmaras de Direito Público.

Aliás, há importante questão a ser solucionada em relação à competência em primeira instância quando a controvérsia envolver arbitragens públicas, na medida em que a competência funcional das Varas Empresariais pode (ou não) diminuir a competência pelas Varas da Fazenda Pública, havendo precedente¹⁰.

4. Dados das varas empresariais

A criação das Varas Empresariais foi precedida de relevante parecer elaborado pela Corregedoria Geral de Justiça¹¹, destacando-se que, entre janeiro de 2013 e agosto de 2016, dos processos que tramitam nas Câmaras Empresariais, 45,8% tinham origem na Capital, dos quais 77% eram oriundos do Foro Central.

Em tal período houve na Capital a distribuição aproximada de 130 ações por mês, envolvendo matéria empresarial, desconsiderando a "cifra oculta"¹².

Tais números não podem ser considerados de forma isolada, eis que "...os litígios na área empresarial envolvem,

em sua esmagadora maioria, complexidade superior a da área cível em geral, o que exige do magistrado maior tempo de dedicação ao estudo dos autos, dada a maior viscosidade desse tipo de ação, cujo grau de litigiosidade e de tecnicidade dos atores envolvidos demanda resposta à altura por parte do Poder Judiciário"¹³.

Nesse sentido, estudo da Associação Brasileira de Jurimetria concluiu que 1 processo empresarial corresponde a 2,09 processos cíveis comuns, demonstrando a sensível maior viscosidade¹⁴.

Da instalação das Varas Empresariais em 05/12/2017 até o dia 15/03/2019, houve a distribuição de 2.587 processos, o que corresponde à média mensal aproximada de 167 processos, superando a previsão inicial em aproximadamente 30%.

Considerando a viscosidade estimada em 2,09, tem-se que a distribuição média mensal das Varas Empresariais equivale a aproximadamente 350 processos.

Nesse contexto, especificamente em relação às ações envolvendo arbitragem, o estudo realizado pela Secretaria de Planejamento Estratégico do Tribunal de Justiça de São Paulo¹⁵ indica que, entre janeiro de 2013 e agosto de 2016, as ações classificadas como "compromisso arbitral" representaram aproximadamente 1,3% das ações, totalizando 192.

Com as Varas Empresariais, foram ajuizadas 331 ações decorrentes da Lei de Arbitragem, sendo que 134 são ações declaratórias de nulidade de sentença arbitral, 118 são medidas cautelares pré-arbitrais, 66 são cumprimentos de sentença arbitral, 6 são ações com fundamento no art. 7º da Lei n. 9.303/96, 4 são cartas arbitrais e 3 têm outras naturezas.

Portanto, as ações decorrentes da Lei de Arbitragem representam aproxi-

madamente 13% da demanda das Varas Empresariais, com a distribuição mensal média de 21,35 novas ações, significativamente maior que a distribuição anterior ao início da especialização empresarial, que era de 4,36 novas ações por mês para todas as Varas Cíveis.

Retomando a ideia da viscosidade, se os litígios empresariais envolvem, em sua esmagadora maioria, complexidade superior à da área cível, em geral das ações que tramitam nas Varas Empresariais, as medidas cautelares pré-arbitrais e as disputas envolvendo companhias, na quase totalidade, apresentam complexidade ainda maior.

A experiência prática tem demonstrado que as ações fundadas no art. 22-A são as que exigem o maior tempo de dedicação do magistrado, em razão da maior complexidade, do alto grau de litigiosidade, da maior tecnicidade dos

atores, da urgência das medidas e do impacto das determinações.

Há que se observar, ainda, que a intensidade da atuação do Poder Judiciário é também consequência da demora na constituição dos tribunais arbitrais, surgindo um longo e estranho período (que não raro ultrapassa um ano), em que, diante da ausência do julgador natural, o magistrado é instado a intervir de forma profunda nas questões de direito material, inclusive consolidando situações, o que aparentemente não condiz com a sistemática idealizada pelo legislador, retratada no art. 22-B.

Analisando as medidas cautelares pré-arbitrais ajuizadas nas Varas Empresariais (118 ações), foram identificados os seguintes temas de fundo, em percentual aproximado: compra e venda de quotas ou ações, em 14% dos casos; produção antecipada de provas, em 10,2% dos casos; atos de administração de sociedade, em 8,5% dos casos; obrigações previstas em acordos de sócios ou acionistas, em 7,5% dos casos; compra e venda de energia, em 7,5% dos casos; franquia, em 7,5% dos casos; dissolução de sociedade, em 5% dos casos; assembleias ou reuniões de conselhos, em 5% dos casos; obrigação de não concorrência, em 5% dos casos; empreendimentos imobiliários, em 5% dos casos; fornecimento de bens e serviços, em 5% dos casos; empreitada, em 3,4% dos casos; propriedade industrial, em 2,5% dos casos; oferta pública para a aquisição de ações, em 1,7% dos casos; emissão de debêntures, em 1,7% dos casos; locação, em 1,7% dos casos.

6. Conclusão

Extrai-se dos dados empíricos acima que a especialização da matéria empresarial – e particularmente dos litígios afetos à arbitragem –, no âmbito

do Tribunal de Justiça de São Paulo, configura-se medida de grande relevo.

Ao se concentrar assuntos de tamanha complexidade, por ora, em dois juízos e duas Câmaras recursais, ganha-se em aumento da qualidade das decisões, porquanto um grupo muito menor de magistrados pode naqueles se aprofundar em rapidez das decisões (quanto maior o conhecimento, maior a velocidade na prolação de comandos) e em segurança.

Retomando-se a fala inicial e após análise dos dados, é absolutamente inviável que um magistrado de Vara Cível comum aprecie milhares de processos de locação, de seguro saúde, de contratos bancários, de propriedade e posse e, ao mesmo tempo, tenha de se debruçar sobre litígios societários que tratam de emissão de debêntures e formação de quórum em assembleia de acionistas, para se ater a simples exemplos. Não há tempo e tampouco condições materiais de fazê-lo.

Eis porque a especialização de matérias é medida de modernização da jurisdição e uma das armas para que essa possa enfrentar os desafios da atualidade. •

Ao se concentrar assuntos de tamanha complexidade, por ora, em dois juízos e duas Câmaras recursais, ganha-se em aumento da qualidade das decisões, porquanto um grupo muito menor de magistrados pode naqueles se aprofundar em rapidez das decisões (quanto maior o conhecimento, maior a velocidade na prolação de comandos) e em segurança

10 - AI 2242173-94.2018.8.26.000

11 - Processo n. 2006/0678

12 - Quantidade não mensurável de processos de determinada classe, em razão da classificação equivocada ou insuficiente na ocasião do ajuizamento

13 - Parecer da Corregedoria Geral de Justiça - processo n. 2006/0678

14 - Processo n. 2006/0678 | 15 - Processo n. 2006/0678



Business Portugal – Consultoria Empresarial

Andre Luiz de Almeida, Sócio Gerente

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

No Brasil desde 2009, em consultoria e tecnologia com PME's no qual crescemos muito até 2014 chegando a atender mais de 120 empresas Brasileiras e também em Angola. Em maio de 2015 criei a Business Portugal em Lisboa. Hoje temos forte procura por brasileiros, investidores e empresários.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Consultoria, gestão de projetos, investimentos, tecnologias, mentoria e formação. Nosso foco é sempre na viabilidade dos projetos com análise e diagnóstico, estudo de viabilidade e orientação personalizada, assim como apoio na execução, obtenção de crédito junto a banca, etc.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Empresas e empresários, sejam novos negócios ou negócios em andamento, mas que tenham como objetivo estabelecer ou crescer em Portugal.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Diferenciar da concorrência que tem surgido nos últimos 3 anos com foco na viabilidade dos negócios e não somente a abertura de empresas. Nosso trabalho com cliente dura em média de 5 a 9 meses.

Informações para contato:

www.businesspt.pt
contato@businesspt.pt
+351 91 870 6078 (Andre)
+351 91 834 2425 (Andrea)



Claritas

Ernesto Leme Neto, Chief of Commercial Officer

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

A Claritas está completando 20 anos de existência esse ano, com mais de R\$6 bi de ativos sob nossa gestão. Há 7 anos que fazemos parte da Principal Financial Group, uma das maiores gestoras de investimento do mundo, com mais de US\$660 bi de ativos sob gestão.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

A Claritas é uma das gestoras pioneiras na indústria de investimentos alternativos no Brasil. Fazemos a gestão de produtos financeiros diferenciados e de alto valor agregado. Nossos produtos incluem fundos de ações long only, long short, fundos macro, investimentos alternativos (imobiliário, crédito e florestal), alocação de ativos e investimento no exterior.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Oferecemos diversas opções de investimentos para todos os perfis de investidores, institucionais no Brasil e no exterior, e distribuindo nossos produtos através de plataformas digitais e bancos tradicionais, com investimento mínimo a partir de R\$1.000.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Nesse momento de recuperação econômica, o desafio é manter nossa equipe preparada para oferecer as melhores oportunidades de investimento para os nossos clientes.

Informações para contato:

www.claritas.com.br
contato@claritas.com.br
+55 11 2131-4900





ConstruGomes

Carlos Gomes, Presidente

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

A ConstruGomes é uma empresa portuguesa que opera a nível global no mercado das grandes obras de engenharia, presente no Brasil desde 2013.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

A ConstruGomes dedica-se à construção de grandes obras de infraestrutura, em particular pontes, designadas "obras de arte especial". A empresa destaca-se pela abrangência da sua atividade, executando a obra e participando no seu desenho, contribuindo com soluções técnicas que visam a otimização dos projetos. A ConstruGomes investe na procura de novas soluções tecnológicas e na conceção de equipamentos para a construção destes grandes projetos.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Os serviços que a ConstruGomes presta estão direcionados para grandes construtoras mundiais.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

A ConstruGomes distingue-se pela capacidade técnica e fácil adaptação às exigências de cada projeto. O maior desafio é o da consolidação do nosso modelo de negócios nos mercados onde atuamos e a expansão sustentável para novos mercados, com foco na qualidade e excelência.

Informações para contato:

www.construgomes.pt
info@construgomes.eng.br
+55 11 3081 8124



Landi, Rodrigues, Nakano e Giovannetti Advogados

Wagner Silva Rodrigues, Sócio

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

O LRNG Advogados completa esse ano seu 10º aniversário.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

O LRNG é um escritório formado por advogados provenientes de renomados escritórios brasileiros e internacionais de profissionais com experiência de trabalho em renomadas empresas brasileiras e bancos de investimento de primeira linha, focado na assessoria tributária, societária e de mercado de capitais.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Com escritório na cidade de São Paulo e parceiros locais nos demais estados do Brasil e em Portugal, o LRNG apoia empresas e investidores nacionais e estrangeiros na estruturação dos seus negócios.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Manter a excelência na prestação de serviços e manter o foco na procura das soluções mais eficientes para os nossos Clientes.

Informações para contato:

www.lrng.com.br
wagner@lrng.com.br
+55 11 2348-44335

LANDI
RODRIGUES
NAKANO
GIOVANNETTI
Advogados



Latourrette-Consulting

Luiz Bonfai, *Diretor de desenvolvimento de negócios*

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Atuamos no mercado Brasileiro já há 5 anos.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Desenvolvemos negócios em todo território nacional na linha de transformação Digital. Somos MasterVar do fabricante americano de Software a KOFAX e temos como responsabilidade vender, implementar e capacitar empresas de toda America Latina nas tecnologias KOFAX e também oferecer consultoria em processos de transformação digital e gestão documental.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Nossos produtos são destinados a vários públicos que tem demanda de serviços repetitivos e necessidade de automatizar seus processos de negócios: Ex: Bancos, Seguradoras, áreas financeiras/administrativa de grandes empresas, escritórios de advocacia, empresas de Utilities, hospitais, entre outras.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Tornar ROBOTIC PROCESS AUTOMATION e DIGITAL PROCESS AUTOMATION tecnologias comuns e acessíveis ao mercado nacional e América Latina, dando a força necessária para as empresas focarem cada vez mais em seus negócios ao invés de tratarem burocracias e processos repetitivos.

Informações para contato:

www.latourrette-consulting.com
luiz.bonfai@latourrette-consulting.com
Tel. 11-95392-3553



LT Assessoria

Dra. Luciane Barreto Tomé,
Sócia - Advogada (Brasil e Portugal)

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Advogada há mais de 10 anos, atuando em ambos países.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

As áreas do escritório são: Em Portugal - obtenção de dupla nacionalidade, Sentenças Estrangeira de Divórcio e Adoção, pesquisa de documentos portugueses, vistos para aposentados/investimentos/estudantes, Golden visa, NIF; No Brasil na área Cível e Trabalhista (Sócia do Barreto Tomé Advocacia).

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Em Portugal: familiares de portugueses e descendentes; brasileiros interessados em residir no país através do visto e investimento. No Brasil atuando na área Cível e Trabalhista.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Atender o cliente de maneira personalizada, procurando compreender todas as adversidades pessoais deparadas com um sistema dinâmico, buscando o resultado pretendido de forma transparente e objetiva. Nosso escritório, tanto no Brasil, como em Portugal, está devidamente capacitado com associados em Lisboa e São Paulo, sob direção da Dra. Luciane.

Informações para contato:

www.duplacidadaniaportugal.com.br
contato@duplacidadaniaportugal.com.br
luciane@advbt.com.br
+55 11 3231-1977
+351 934 235 700





Neiva, Barros & Figueiró Sociedade de Advogados (NBF|A)

Francisca Sousa Guedes, Associada Sênior
(advogada portuguesa e brasileira)

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?
Desde 2011.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

O NBF|A é um escritório especializado em assessoria jurídica empresarial. A nossa equipe é composta por profissionais com sólida formação acadêmica e ampla experiência no atendimento de clientes nas mais diversas áreas jurídicas incluindo: Societário, Fusões e Aquisições, Energia e Infraestrutura, Contratação Comercial, Financiamentos Estruturados, Público e Regulatório, Tributário, *Compliance*, Proteção de Dados Pessoais, Contencioso e Arbitragem, Startups e Inovação.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Empresas nacionais e internacionais, nos mais diversos setores do mercado, que atuem ou pretendam atuar no Brasil. O NBF|A se destaca por sua vocação internacional, possuindo um acordo de cooperação estratégica com a firma internacional Garrigues e uma equipe com ampla experiência internacional, tanto acadêmica como profissional, o que nos permite atuar em operações *cross-border* com conhecimento da realidade jurídica, econômica e cultural dos demais países envolvidos na transação.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Continuar a crescer, mantendo a excelência na prestação de serviços jurídicos, através de uma prática profissional proativa, ágil e inovadora.

Informações para contato:

www.nbfa.com.br
francisca.guedes@nbfa.com.br




RealTransfer Instituição de Pagamento S.A

Pedro Mascarenhas Santos, Presidente

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Estamos no mercado há 11 anos. No Brasil não estamos fisicamente mas oferecemos aos brasileiros que residem em Portugal o serviço de remessas, com pagamento em toda a rede bancária brasileira.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Na área financeira, com serviços de câmbio de moeda, pagamentos e transferências internacionais, tendo a segurança como prioridade e oferecendo condições muito competitivas.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

A clientes singulares e corporativos. Pessoas que chegam ou saem de Portugal e necessitam adquirir a moeda local e/ou estrangeira e imigrantes a residir em Portugal, que precisam enviar dinheiro ao país de origem. Oferecemos também às empresas um serviço de pagamento seguro, como o pagamento de importações e um serviço personalizado de câmbio de moeda.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Consolidar o trabalho desenvolvido e acompanhar as transformações tecnológicas que estão a modificar o cenário internacional de câmbios e transferências.

Informações para contato:

www.realtransfer.pt
info@realtransfer.pt
(+351) 213 569 840





Sérvulo & Associados – Sociedade de Advogados, SP, RL

Stéphanie Roux, *Diretora de Business Development*

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Com maior intensidade, desde que o programa de Vistos Gold português entrou em vigor em 2012.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

A SÉRVULO é um escritório de advogados *full-service* que atua, designadamente, nas seguintes áreas de prática: Societário e M&A; Imobiliário, Urbanismo e Ambiente; Fiscal; Financeiro; Público; Contencioso e Arbitragem; Reestruturação e Insolvência; Laboral; Penal; Direito da Concorrência; Propriedade Intelectual; Desporto.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Prestamos serviços jurídicos tanto a clientes corporativos como individuais. Os temas principais têm sido: aquisição de imóveis e Vistos Gold; constituição e aquisição de sociedades; nacionalidade; investimentos financeiros em Portugal; regime dos residentes não habituais.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Saber aproveitar o ciclo de boa reputação internacional que temos vivido em Portugal nos últimos anos e de continuada atratividade do investimento estrangeiro.

Informações para contato:

www.servulo.com
sr@servulo.com
(+351) 21 093 30 00

Sérvulo & Associados | Sociedade de Advogados, SP, RL



Síntese Consultoria e Gestão de Negócios

Luís César Menezes, *Diretor de Projetos*

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Estamos ativos desde 1989 no Brasil e com atuação em outros 12 países das Américas e da Europa.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Atuamos com consultoria de inovação, gestão de processos e de projetos com métodos tradicionais e ágeis. Também temos uma forte e reconhecida área de treinamento e capacitação, com profissionais formados nas melhores escolas do Brasil e experiência em organizações de ponta, com cursos rápidos desde 8h de duração a MBA de 384 horas.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Consultoria a empresas de médio ou grande portes. Treinamentos a executivos e profissionais que participem em projetos e em processos, profissionais de PMO que se interessem por atualizações e melhoria em seu desempenho profissional.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Estamos prontos, com inscrições abertas, para fazer com que o MBA Gestão de Projetos e Negócios seja um sucesso em São Paulo a partir de abril de 2019, como foi no interior.

Informações para contato:

www.sinteseconsultoria.com.br
lcesarmenezes@sinteseconsultoria.com.br
+55 11 4013.0813
+55 11 99930.5482



Um líder com visão global.



MOTA-ENGIL

 28
Países

 3
Continentes

 Líder em
Portugal

 Top 30
Europeu

 Top 10
Brasil*

Com mais de de 70 anos de história, a Mota-Engil conta com um recurso empresarial de excelência em todo o Mundo. Orientado por uma estratégia global e diversificada de sucesso, o Grupo exerce atividade no país através da Empresa Construtora Brasil - ECB, afirmando-se com a competência e inovação que nos fizeram Top 10 no setor de construção e uma referência nacional.*

Mota-Engil. Um Mundo de Inspiração.

www.mota-engil.com
www.ecbsa.com.br



ADVOCACIA

TAVARES NOVIS

Advocacia Tavares Novis

Ramo de atuação: Jurídico
 Contato: Affonso A. Barros da Cunha
 Fone: +55 71 99995-9539
 E-mail: affonso@atn.adv.br
 Site: www.atn.adv.br



Alabastour Viagens

Ramo de atuação: Viagens / Turismo
 Contato: Alessandra Kradich Perez
 Fone: +55 11 99938-5113
 E-mail: alessandra.alabastour@gmail.com
 Site: www.alabastour.com.br



Almada Exportadora e Importadora LTDA

Ramo de atuação: Comércio Exterior
 Contato: Lucas Favier
 Fone: +55 19 3030-3435
 E-mail: almada@almadaexport.com
 Site: www.almadaexport.com



Alta Seguros

Ramo de atuação: Consultoria e Corretora de Seguros e Benefícios
 Contato: Cláudia Von Ehnert
 Fone: +55 11 97762-0478
 E-mail: contato@altasegurosebeneficios.com.br
 Site: www.altasegurosebeneficios.com.br



Amostra Linear S.A

Ramo de atuação: Imobiliário
 Contato: Pedro Moreira
 Fone: +351 933 241 677
 E-mail: pmmoreira@remax.pt
 Site: www.remax.pp/universal



ATTA Arquitetura e Construção

Ramo de atuação: Arquitetura e Decoração
 Contato: Maria Teresa Gonçalves Simões
 Fone: +55 11 4125-0929
 E-mail: teresasimoes@teresasimoes.com.br
 Site: www.teresasimoes.com.br



Brasil Concept International Realty

Ramo de atuação: Luxury Real Estate
 Contato: Juliana Nunes
 Fone: +55 19 99886-1141
 E-mail: contato@brasilconcept.com
 Site: www.brasilconceptrealty.com.br



Capistrano Sociedade de Advogado

Ramo de atuação: Jurídico, Empresarial e Imobiliário
 Contato: Rubens Stegelitz Capistrano
 Fone: +55 11 3288-2980
 E-mail: capistrano@capistranoadvogados.com.br
 Site: www.capistranoadvogados.com.br



CASA DE
 VILACETINHO
 EST. 1790

Casa de Vilacetinho

Ramo de atuação: Alimentos e Bebidas
 Contato: João Miguel Maia
 Fone: +351 932 553 440
 E-mail: joao.maia@casadevilacetinho.pt
 Site: www.casadevilacetinho.pt



Chá de Rabiscos

Ramo de atuação: Comunicação/Marketing
 Contato: Cyro Leão e Sylvia Navarro
 Fone: +55 11 3392-1462
 E-mail: cyro@chaderabiscos.com.br
 Site: www.chaderabiscos.com.br



Claranet

Ramo de atuação: Tecnologia e informática
 Contato: Tassiane Vieira
 Fone: +55 11 3509-4300
 E-mail: contato@br.clara.net
 Site: www.claranet.com.br



Comexport Trading Comércio Exterior LTDA

Ramo de atuação: Comércio Exterior / Trading Company
 Contato: Rodrigo Teixeira
 Fone: +55 11 2162 1888
 E-mail: rodrigo.teixeira@comexport.com.br
 Site: www.comexport.com.br



Contabilex

Ramo de atuação: Consultoria Contábil
 Contato: Fábio Garcia Durante
 Fone: +55 12 3921-2955
 E-mail: fabio@contabilexvale.com.br
 Site: www.contabilexvale.com.br



Dra. Paula Machado

Ramo de atuação: Saúde
 Contato: Paula Machado
 Fone: +55 11 99425-8489
 E-mail: paulamachado1979@gmail.com
 Site: www.drapaulamachado.com.br

FABIO FRUTUOSO ARQUITETURA

Fábio Frutuoso

Ramo de atuação: Arquitetura, Interiores e Consultoria
 Contato: Fábio Frutuoso
 Fone: +55 11 3280-7941
 E-mail: contato@fabiofrutuoso.com.br
 Site: www.fabiofrutuoso.com.br



Crivah Finance

Ramo de atuação: Consultoria Financeira
 Contato: Francisco Burckas
 Fone: +55 11 4195-1539
 E-mail: fburckas@crivah.com.br
 Site: www.crivah.com.br



Eh Tudo Cacau

Ramo de atuação: Vendas em Atacado/
 Exportador de derivados de cacau
 Contato: Sylvio Narracci
 Fone: +55 15 99129-1263
 E-mail: contato@ehtudocacau.com.br
 Site: www.ehtudocacau.com.br



Fast Slogan Serviços Contábeis

Ramo de atuação: Contabilidade
 Contato: Debora Buch Portela
 Fone: +55 11 2274-4433
 E-mail: juridico@fastslogan.com.br
 Site: www.fastslogan.com.br



Dallogs

Ramo de atuação: Armazenagem/Logística
 Contato: Renato Mantoani
 Fone: +55 11 98276-9138
 E-mail: diretorop.com@dallogs.com.br
 Site: www.dallogs.com.br



Épice

Ramo de atuação: Bebidas - Vinhos e Destilados
 Contato: Luli Dias
 Fone: +55 11 2701-2050
 E-mail: epice@epice.com.br
 Site: www.epice.com.br



G.O Export

Ramo de atuação: Alimentos e Bebidas
 Contato: Kayan Rodrigues Capelozzi Adaide
 Fone: +351 910 487 810
 E-mail: kayancapelozzi@outlook.com
 Site: www.goexport.pt



Doctor Bit

Ramo de atuação: Consultoria/Tecnologia
 Contato: Flávio Kawakami
 Fone: +55 11 2142-2255
 E-mail: flavio.kawakami@doctorbit.com.br
 Site: www.doctorbit.com.br



Espaço Líquido

Ramo de atuação: Agência Multicultural
 Contato: Rafael Buosi
 Fone: +55 11 2640-4270
 E-mail: contato@espacoliquido.com.br
 Site: www.espacoliquido.com.br



HC Corporate

Ramo de atuação: Investimento Imobiliário
 Contato: Thadeu Marques Araujo
 Fone: +55 19 98285-8932
 E-mail: thadeu.araujo@huitantecinq.com
 Site: www.hccorporate.com



INTERACTTI - Rede de Empreendedorismo e Negócios

Ramo de atuação: Assessoria em Estratégia e Empreendedorismo

Contato: Simone Basile

Fone: +55 11 5573-4141

E-mail: simone@interactti.com.br

Site: www.interactti.com.br



Sérvulo & Associados | Sociedade de Advogados, SP, RL

Sérvulo

Ramo de atuação: Jurídico

Contato: Stéphanie Roux

Fone: +351 210 933 000

E-mail: sr@servulo.com

Site: www.servulo.com



Temar Têxtil

Ramo de atuação: Têxtil / produzindo tecidos para decoração de ambientes internos e externos, utilizados em móveis e cortinas.

Contato: Antônio Carlos Martins

Fone: +55 19 3478-6200

E-mail: diretoria@temar.com.br

Site: www.temar.com.br

MENNA/BARRETO

Menna Barreto

Ramo de atuação: Jurídico

Contato: Erica Graciella

Fone: +55 11 3031-5004

E-mail: erica@embsa.com.br

Site: www.embsa.com.br



Sopa de Ideias Publicidade LTDA

Ramo de atuação: Comunicação/Marketing

Contato: Luiz Fernando Costa de Sousa

Fone: +55 11 98263-4919 | 4200-2265

E-mail: luiz@sopa.ag

Site: www.sopa.ag



VSX Club

Ramo de atuação: Cursos sobre bebidas com certificação internacional. Enoturismo internacional de luxo

Contato: Otávio Roberto Dias Moraes

Fone: +55 81 98781-3550

E-mail: om@vsxclub.com

Site: www.vsxclub.com.br



Prodocs Soluções para Empresas de Saúde

Ramo de atuação: Consultoria Saúde

Contato: João Marcelo Batista

Fone: +55 11 3846-7127

E-mail: joao.marcelo@prodocs.com.br

Site: www.prodocs.com.br



TrackTrace RX

Ramo de atuação: Life Science

Contato: Fernando Vanzeli

Fone: +55 11 5581-6476

E-mail: fvanzeli@pharmedic.com.br

Site: www.tracktracerx.com



WTC LISBOA

Ramo de atuação: Imobiliário

Contato: Luciano Montenegro de Menezes

Fone: +55 11 98227-4101

E-mail: luciano@wtcl.com.br

Site: www.wtcl.com.br



PROMOSUB

Ramo de atuação: Manutenção Industrial OnShore e OffShore

Contato: Marcus Pedrosa

Fone: +55 61 99926-17 77

E-mail: marcuspedrosa@espartaseguranca.com.br

Site: www.promosub.com.br



Trust Intercâmbio e Turismo

Ramo de atuação: Viagens / Turismo

Contato: Derek Barsante

Fone: +55 11 96747-7714

E-mail: derek.scs@trustintercambio.com.br

Site: www.trustintercambio.com.br



2M Assessoria

Ramo de atuação: Assessoria Contábil e Tributária

Contato: Marcelo Meth

Fone: +55 11 98363-0555

E-mail: contato@2mconsultoria.com

Escreva sua
história
de sucesso no
 mundo
dos negócios.



Elimine fronteiras com quem tem conhecimento e experiência em Comércio Internacional.

A Cisa Trading tem um amplo conhecimento em operações de comércio exterior e capacidade para oferecer as melhores soluções logísticas, operacionais, tributárias e financeiras à sua empresa. Com competência reconhecida por empresas de grande porte e de projeção internacional, a Cisa Trading conta com equipes altamente especializadas, que conhecem todo o processo e a complexidade das operações. Além disso, possui uma malha logística inteligente e integrada. Tudo para garantir que suas importações sejam feitas com eficiência e segurança.

**Cisa
Trading**
Antecipando Soluções

www.cisatrading.com.br

É assim que você se sente
quando precisa reduzir os
custos da sua empresa?



Contando com mais de 15.000 colaboradores, o Grupo Tejofran é hoje uma das principais empresas de serviços especializados do país. Provando sua vocação de ser uma prestadora de serviços multifuncional, o Grupo Tejofran oferece serviços de limpeza, higienização de hospitais, clínicas e laboratórios, vigilância patrimonial e vigilância eletrônica, além de contar com serviços de portaria, manutenção predial e conservação de áreas verdes entre outros. Conheça tudo que o Grupo Tejofran pode oferecer para a sua empresa e ganhe muito mais tempo para se dedicar ao sucesso do seu negócio.

 **GRUPO
TEJOFRAN**
Soluções Inteligentes em Serviços Especializados

Fone: 11 3829 0550 www.tejofran.com.br