

APOIO JURÍDICO À INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

Hoje, estar atento ao universo internacional é fundamental para as empresas portuguesas. Contudo, este passo deve ser dado seguindo um rigoroso escrutínio do mercado externo. Aqui, que papel assume uma sociedade de advogados? Manuel Pereira Barrocas, Partner da Barrocas & Associados - Sociedade de Advogados, RL, responde-nos a esta e outras questões.

Qual deve ser o papel do advogado e da respetiva sociedade de advogados no apoio dado/prestado às empresas para promover a internacionalização?

Sem dúvida que a internacionalização carece de apoio jurídico às empresas. Trata-se de um passo, simultaneamente, tão importante como arriscado. Não me refiro apenas à exportação de produtos. Aparentemente, trata-se, neste caso, de uma simples venda internacional. Porém, mesmo nestas situações é necessário conhecer os mecanismos envolventes do transporte, do seguro, da entrega da mercadoria, etc.

Muitos procedimentos estão estandardizados por normas publicadas pela Câmara do Comércio Internacional que, em geral, são adotadas, como as cláusulas CIF e FOB. Mas isto não é suficiente. É necessário estabelecer qual a lei aplicável.

A ONU, através de uma instituição por ela criada, a UNCITRAL, que desempenha uma função de relevo no desenvolvimento do enquadramento jurídico do comércio internacional, promoveu a elaboração de uma convenção internacional sobre a venda internacional de bens móveis, a chamada Convenção de Viena de 1980.

Lamentavelmente, o nosso país ainda não aderiu a esta importantíssima convenção internacional que regula outros importantes aspetos da compra e venda internacional de mercadorias para além dos já mencionados. Mais de uma centena de países já o fizeram. Todavia, não já no domínio da venda de bens móveis, mas no investimento internacional e no estabelecimento de empresas fora do território nacional, ou ainda, numa escala menos complexa da contratação de um distribuidor ou de um agente comercial no estrangeiro, é necessário conhecer a lei do país em questão, não apenas em aspetos fiscais, mas outros como as condições de contratação ou cessação de contratos.

Olhando para o mundo atual, acredita que uma dinâmica de internacionalização empresarial bem-sucedida não dispensa uma correta estratégia jurídica?

É absolutamente verdade. Quanto maior for o



MANUEL PEREIRA BARROCAS

envolvimento internacional, naturalmente mais complexa é a necessidade de conhecimento do modo seguro de proceder.

Qual tem sido o papel da Barrocas & Associados - Sociedade de Advogados, RL no domínio do apoio a esta política de internacionalização?

A sociedade de advogados a que pertenço presta, há décadas, aconselhamento jurídico, quer a empresas nacionais que operam fora de Portugal, quer a empresas nacionais que celebram contratos internacionais com empresas estrangeiras que desejam operar em Portugal.

Ao longo deste período têm-nos surgido as mais diversas situações, que não apenas carecem de previsão dos contratos celebrados, como da forma de resolver os litígios que surgem.

Colaboramos, aliás, com o Banco Mundial há vários anos na preparação de importantíssimas publicações deste banco sobre como fazer negócios em Portugal.

Por outro lado, a firma tem experiência na resolu-

ção de litígios, quer judiciais, quer arbitrais, alguns deles de grande complexidade.

Mais do que tudo, acredita que é essencial que os advogados saibam falar a linguagem empresarial, entendê-la e colocá-la ao serviço da área jurídica?

Sem dúvida. A pergunta tem todo o cabimento. O advogado que nada saiba sobre o negócio do seu cliente, que não entenda a atividade do seu cliente, arrisca-se a aconselhar mal, de modo incompleto ou, ainda, de forma desajustada.

Existe um sem número de advogados especialistas nestas matérias, mas, pela sua experiência, acredita que ainda carecemos de profissionais de advocacia com uma visão empresarial?

Não basta ser advogado para aconselhar estas matérias. Apesar do esforço e dedicação que muitos colegas fazem, é preciso ter cuidado com a insuficiência ou a impreparação no domínio do conhecimento.

Dou um exemplo. O transporte marítimo internacional está sujeito a um grande número de convenções internacionais específicas, bem como a normas contratuais pré-estabelecidas para as quais as partes remetem que se não forem do conhecimento prévio podem ocasionar consequências graves para o cliente.

Em certas situações é necessário “reeducar” o empresário para as vicissitudes da internacionalização e para as cautelas que deve ter?

Antes de mais, é necessário que o cliente que se posiciona para internacionalizar o seu negócio tenha o conhecimento mínimo das complexidades inerentes.

Em segundo lugar, é importante que o cliente ganhe consciência de que é essencial prevenir situações para as quais não está preparado ou se tem um mínimo de cautela pode não saber o modo como evitá-las ou resolvê-las.

Nos mercados estrangeiros mais desenvolvidos há muito tempo que o aconselhamento jurídico preventivo é mais importante do que a intervenção jurídica posterior. ■



BARROCAS
Uma Advocacia Portuguesa
Com Uma Perspetiva Global

Amoreiras, Torre 2, 15.º piso
 1070-102 Lisboa - Portugal
 Telefone: [+351] 21 384 33 00
 Fax: [+351] 21 387 07 45
 E-mail geral: info@barrocas.pt
www.barrocas.pt