

L I D E

Ano 7 - nº 34 - 2012

DESAFIOS DO CRESCIMENTO

O que o Brasil precisa
para se converter
em potência mundial

Fernando Henrique Cardoso,
ex-Presidente da República

Quilômetro

R\$ 15,00



As negociações comerciais e o direito na era global

O livro "Roman de Brut", escrito pelo poeta normando Wace, em 1155, foi o primeiro a citar a Távola Redonda, entidade da qual teria saído o famoso cavaleiro Arthur para se tornar um dos mais famosos reis da Inglaterra. Mito ou fato histórico, o certo é que a Távola Redonda continua servindo de inspiração para filmes e peças de teatro, além de se manter viva no imaginário de um número considerável de pessoas, em todos os cantos do mundo. Além disso, ela também pode ser analisada como sendo a precursora dos meetings empresariais -- espaços nos quais executivos e empreendedores se dedicam à troca de ideias que, muitas vezes, acabam evoluindo para transações comerciais. Desde a contratação de produtos e serviços até mesmo tacadas mais complexas, como fusões e aquisições de empresas. Mais que apenas rodas de negócios, esses encontros ajudam a sedimentar o relacionamento pessoal e o nível de confiança entre os seus interlocutores.

Credibilidade é, sem dúvida, a pedra de toque de qualquer transação. Não é à toa que na raiz do capitalismo brasileiro consta a expressão "Acordo fechado no fio do bigode". No entanto, em um cenário no qual o Brasil desponta como um player global, visto como parceiro preferencial em diversas áreas, é preciso ficar atento aos aspectos legais e tributários que envolvem todas as negociações. Neste contexto, além da confiança recíproca, qualquer jogada comercial só terá efeito concreto se atender aos ditames de leis e regulamentos existentes nos diversos países nos quais as empresas envolvidas possuem interesses comerciais ou parques fabris.

E o que acaba equalizando o discurso, independentemente do idioma, é a letra legal. Afinal, todos os acordos comerciais têm de passar pelo escrutínio de um ou mais órgãos reguladores e também da sociedade: as ONGs estão cada vez mais vigilantes em relação ao trabalho das corporações e dos entes governamentais. E uma das formas de evitar riscos futuros e resguardar interesses, e por que não dizer até mesmo reputações, é por meio do aconselhamento jurídico. Esse tipo de serviço, sem dúvida, tem um caráter estratégico quando o profissional envolvido é capaz de interpretar, com acuidade, as nuances contidas na legislação brasileira, reconhecidamente complexa, e também nas leis dos diversos países que vêm buscando estreitar os laços com nosso País.

O fio do bigode, marca do jeito local de fazer negócios, e o equilíbrio de forças contido no espírito da Távola Redonda -- onde a inexistência de cabeceiras tornava todos os participantes igualmente importantes -- são símbolos que resistiram à passagem do tempo e continuam pautando as boas relações comerciais, objetivo maior de um meeting empresarial.

**RONALDO
MARTINS
& Advogados**

Av. Brigadeiro Faria Lima, 2.601 - 3º andar - Cjs. 31 e 32 - Jd. Paulistano
CEP 01452-000 / São Paulo - SP
Fone + 55 11 3066-4800 / Fax + 55 11 3066-4848
e-mail: rm@ronaldomartins.adv.br
<http://www.ronaldomartins.adv.br>