

Assim se faz... Exportar para a Alemanha

A publicação *Assim se faz... Exportar para a Alemanha*, de autoria do escritório de advocacia *Stock Rechtsanwalts-gesellschaft mbH*, tem como objetivo fornecer uma análise geral das condições econômicas e jurídicas relacionadas à exportação para a Alemanha, principal economia europeia e porta de entrada ideal para as empresas brasileiras que pretendam ingressar no mercado europeu.

TEXTO: RALPH STOCK

Entre as principais informações, a publicação oferece ao leitor um panorama descritivo do processo de exportação, através da explicação das suas modalidades direta e indireta. A primeira consiste na venda direta do produto ou serviço ao cliente final, enquanto a segunda trata da comercialização através de um intermediário (empresas exportadoras, *trading companies*, representantes comerciais, etc.). O grau de envolvimento do intermediário dependerá do nível do agente escolhido. Sendo assim, ele poderá restringir-se à assistência logística em relação a transporte, documentação necessária, embalagem apropriada, entre outros, até cuidar de todo o processo de exportação.

Desta forma, são disponibilizadas informações gerais sobre o processo de exportação, como as características do mercado alemão, a documentação necessária para o processo, explicações sobre restrições e quotas, bem como dicas de negociação com a Alemanha. Em seguida, é destacada a importância do planejamento antes do início do processo, ressaltando-se questões-chaves que determinam o sucesso do empreendimento, bem como as vantagens provenientes da busca de novos mercados no exterior.

Outros pontos essenciais são abordados, como os procedimentos, taxas aduaneiras e tributos incidentes sobre toda a operação. Além disso, *Assim se faz...* traz importantes informações sobre o sistema fiscal alemão, imprescindíveis para aquelas empresas que optem pela comercialização em nome próprio na Alemanha ou na União Européia, através da abertura de uma filial ou de uma sucursal, abordando-se individualmente os tributos envolvidos nesse tipo de empreendimento. O fim do Tratado de Bitributação Brasil-Alemanha é igualmente explicado, enfatizando-se que não necessariamente a sua denúncia provocará dupla tributação nas operações entre os dois países.

Além da abordagem do processo de exportação propriamente dito, a publicação ainda destaca a importância da proteção dos direitos comerciais dos

produtos, principalmente através do registro de marca na Alemanha, com possibilidade de extensão aos demais países da União Europeia, esclarecendo como ocorre tal procedimento e fornecendo uma estimativa dos custos envolvidos.

A distribuição dos produtos no mercado alemão é tratada de forma especial, explicando-se os diferentes tipos de contratos internacionais envolvi-

dos no processo de exportação para revendedores, bem como as possíveis formas de distribuição direta dos produtos pela própria empresa que deseja atuar no mercado alemão e europeu. Neste último caso, destacam-se as possibilidades de abertura de uma filial na Alemanha, da fundação de uma sociedade subsidiária nesse país ou ainda formas de cooperação com empresas alemãs (*joint venture*, constituição de uma nova sociedade, entre outras). São apresentadas as vantagens e desvantagens de cada modalidade, de forma a possibilitar a melhor opção ao empreendedor brasileiro.

Por fim, apresentam-se informações sobre exigências relativas a visto e autorização de trabalho na Alemanha, com o intuito de permitir a atuação do empresário brasileiro com segurança nesse mercado.

Maiores informações podem ser obtidas no website <http://www.anwalts-gesellschaft.de>, por E-mail: info@anwalts-gesellschaft.de, bem como pelo telefone +49 221 80 177 80. ■

