

Especialistas em propriedade intelectual se unem

■ POR MARIANA GHIRELLO

A busca por novos mercados fez com que os escritórios especializados em propriedade industrial e intelectual **Montaury Pimenta e Vieira de Mello** se tornassem parceiros para atrair clientes de grande porte, além dos inventores que já costumam atender. Como afirma o advogado **Luis Edgard Montaury Pimenta**, "nós dois já tínhamos uma atuação na área internacional, quase que exclusivamente em telecom e internet. Agora somos uma das maiores bancas dessa área". O novo escritório passa a se chamar **Montaury, Pimenta, Machado & Vieira de Mello**.

Mercado pirata

Com a fusão o escritório passa a contar com 120 pessoas. Entre elas, 30 advogados e 12 profissionais técnicos das áreas de telecom, biotecnologia, genética e mecânica. O escritório quer agora atender clientes de grande porte, mas também continua atendendo o inventor individual. Quanto à legislação vigente no país, Pimenta afirma que é boa e que o Judiciário lida bem com ela. Mas deixa a desejar quando se trata de pirataria. "É preciso endurecer a lei de combate a pirataria. Ela não gera imposto, emprego e ainda produz produtos de baixa qualidade." "As pessoas não têm essa consciência", comenta o advogado.

Parcerias jurídicas

Os escritórios **L.O. Baptista Advogados Associados** e **Pires de Oliveira Dias** associaram-se. O advogado José Luiz Pires de Oliveira Dias, após 46 anos atuando como sócio fundador da banca de advogados, separou-se de seus antigos sócios e associou-se ao escritório L.O. Baptista Advogados, sociedade que também existe há décadas. Pires irá agora abrir um escritório-boutique na Faria Lima, em São Paulo, para atender seus antigos clientes. E também irá indicar alguns para o L.O. Baptista. Quanto ao retorno financeiro da parceria, o escritório afirma que será feito caso a caso, conforme o número de clientes indicados.

Marketing jurídico

"Cada escritórios deveria ter uma pessoa da área de comunicação." Essa é a dica que o sócio da Inrise, empresa especializada em marketing jurídico, **Alexandre Motta**, dá para os escritórios que ainda não possuem uma estratégia de comunicação. Ele, que atua na área jurídica há mais de 10 anos, explica que todo seu trabalho está dentro do Código de Ética, que veda a propaganda para escritórios. Atualmente, ele aperfeiçoa o contato com os clientes atuais e auxilia o escritório a prospectar novos clientes. "É o plano estratégico que traz o resultado", garante. Quando contratado, durante oito meses visita os clientes do escritório, e parte para desenvolver o trabalho em três etapas. A primeira é de criação da identidade visual da banca, com folders, por exemplo. Em seguida, faz a prospecção de clientes. E por fim, potencialização da prospecção. Hoje, ele tem 35 clientes, em todas as áreas.

Regras de publicidade

Sobre o Provimento 94 do Conselho Federal da OAB, que restringe a propaganda, Motta afirma que a norma ainda permite algumas ações, principalmente, com os clientes que já existem. Mas o classifica como "jurássico". "Nos Estados Unidos, passa um comercial de margarina e um de advogado, o tratamento é de uma empresa", compara. "As faculdades despejam profissionais no mercado todos os

anos e o escritório tem que fazer alguma coisa para se destacar e atrair novos clientes”, observa. Entre os serviços prestados por Alexandre Motta, também está a contratação de novos profissionais.

Direito Aduaneiro

Felipe Alexandre Ramos Breda e Rogério Zarattini Chebabi, advogados especialistas em Direito Aduaneiro do escritório **Emerenciano, Baggio e Associados Advogados** estão propondo, junto à Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), a criação da Comissão de Direito Aduaneiro. Pautada em planejamentos sérios, o objetivo da entidade será o de apresentar sugestões de melhorias das normas já existentes, assim como a criação de novas aos órgãos governamentais ligados ao Comércio Exterior.

Ponte Qatar-Brasil

Cesar Amendolara, sócio do **Velloza, Giroto e Lindenbojm Advogados Associados** viajou ao Qatar no fim de abril para apresentar o mercado financeiro e de capitais para dezenas de investidores locais. O país se mostrou interessado em investir no Brasil quando o emir Hamad Bin Khalifta Al-Thani visitou o país para assinar memorandos com grandes estatais brasileiras. O emir mostrou interesse em setores como energia, imobiliário e agronegócios. Na conferência internacional que buscou viabilizar negócios entre os países da América Latina e o Golfo, Amendolara mostrou aspectos legais e regulatórios do país e oportunidades para que as instituições financeiras estrangeiras possam estruturar operações entre as duas regiões.

Participaram da palestra representantes de empresas e instituições financeiras do Qatar como Commercial Bank, Al Khaliji Bank, Hassad Food, e de outros países como o Banco do Chile, Cencosud (Chile), Bunge, PricewaterhouseCoopers e brasileiro BNDES.

Seminário em Barcelona

As normas brasileiras sobre Preço de Transferência — dinheiro que as empresas enviam para suas filiais investirem em outros países — estão para mudar, adaptando-se à regulamentação da OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico), com sede na Suíça. O objetivo é unificar as regras e tornar as transações mais transparentes, acabando com a imagem de que o Brasil é o “país do jeitinho”, o que gera insegurança nos investidores internacionais. Para discutir sobre o assunto, um seminário em Barcelona reúne representantes da Espanha, Argentina, Brasil e Colômbia. Pelo nosso país, participa o tributarista **Matheus Provinciali Coelho**, do escritório **Braga Nascimento e Zilio Advogados Associados**.

Compra de jatinhos

A lista dos brasileiros donos de jatinhos vai crescer em 2010. A afirmação é de **José Luis Leite Doles**, do Barcellos Tucunduva Advogados. O mercado de leasing de avião executivo está aquecido e tem movimentado a rotina do especialista nos últimos meses. “A demanda por esse tipo de negócio aumentou 50% e é reflexo da retomada da economia”, afirma Doles. De acordo com a Associação Brasileira de Aviação Geral (ABAG), o setor de jatos executivos cresce cerca de 150 aeronaves por ano.