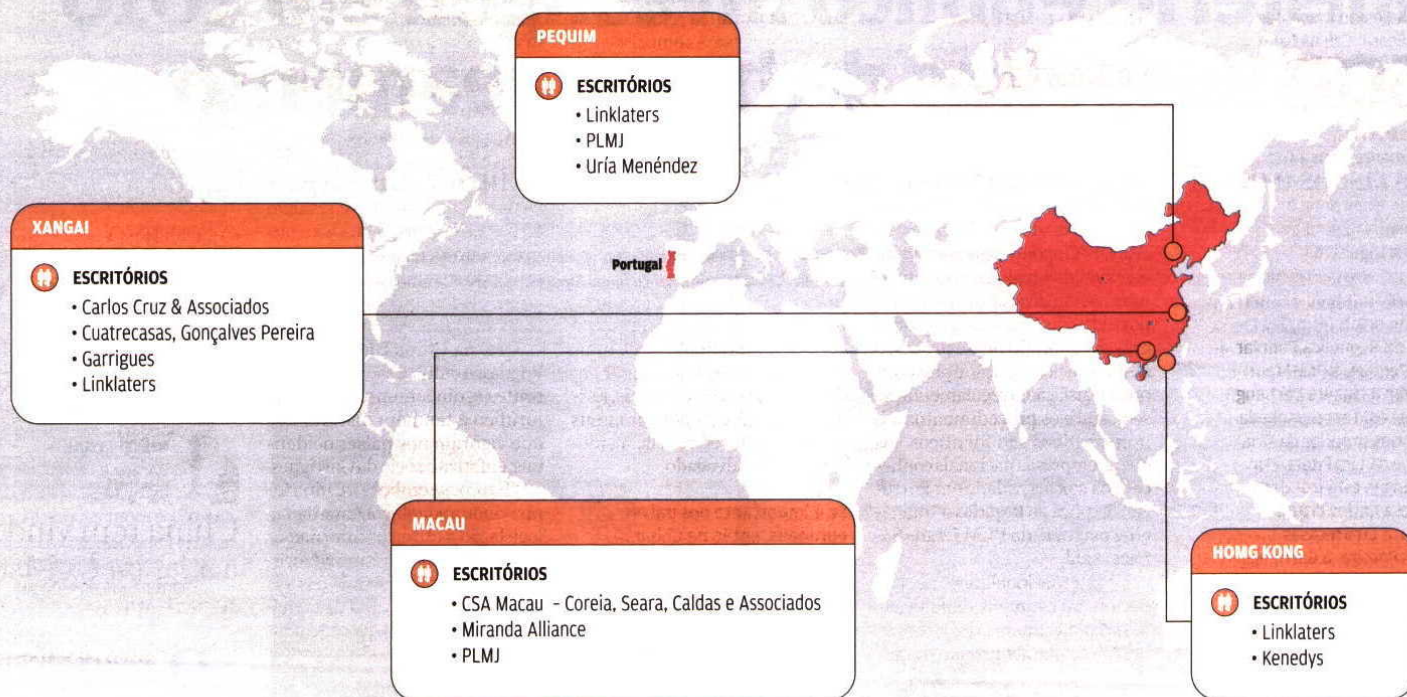


**MACAU, HONG KONG, PEQUIM E XANGAI NA ROTA DA ADVOCACIA PORTUGUESA**

Um grupo de "players" do mercado português da advocacia de negócios mantém presença nas duas principais cidades chinesas - Pequim, a capital política; e Xangai, o principal pólo de desenvolvimento económico do país. Mas também nos antigos territórios sob administração

britânica (Hong Kong) e portuguesa (Macau). No conjunto, ascende a 12 o número de escritórios próprios ou em parceria das nove sociedades de advogados nacionais ou multinacionais (mas com presença em Portugal) que estão no mercado chinês.



Fonte: Anuário "In Lex" e sociedades

INTERNACIONALIZAÇÃO**Segunda economia mundial também atrai advogados portugueses**

Com escritórios próprios ou em parceria, a China ganha peso na advocacia de negócios

JOÃO MALTEZ

jmaltez@negocios.pt

Podem não ser, para já, "negócios da China", mas a dimensão do mercado chinês convida aos negócios. Às empresas nacionais não escapa este facto, nem tão pouco o interesse com que os investidores da segunda economia mundial olham para os países africanos de expressão lusófona ou para o Brasil. Porque é regra de ouro que os advogados sigam os clientes, a apetência pela presença própria ou pela manutenção de parcerias com escritórios naquele país asiático é uma realidade que ganha peso na advocacia societária portuguesa.

"Como foi recentemente noticiado, a China tornou-se a segunda maior potência económica, e o seu crescimento acelerado irá acen-

tuar-se nas próximas décadas. O comércio internacional da China com Portugal terá crescido mais de 30% em 2010, e com os países da CPLP mais de 45%", evidencia ao **Negócios** Luís Sáragga Leal, "managing partner" da PLMJ, dando nota da importância que aquele mercado asiático pode assumir para a economia portuguesa.

Sáragga Leal, que recentemente esteve na República Popular da China e no território de Macau para cimentar as parcerias que a sua sociedade mantém com escritórios locais, reforça a ideia anterior ao vaticinar que, após um período de acelerado crescimento de trocas comerciais, vem aí uma nova fase: "Seguir-se-á, inevitavelmente, um longo período de investimento chinês em Portugal e nos países da CPLP".

Um percurso que entende como "corolário das imensas reservas da economia chinesa" e da política subjacente ao Fórum para a Cooperação Económica e Empresarial, criado entre os governos da China e da generalidade dos países da CPLP, estrategicamente sediados em Macau.

Para responder à crise e à dimensão do mercado português

João Paulo Teixeira de Matos, sócio da Garrigues responsável em Portugal pela ligação ao escritório da sociedade em Xangai, adiciona outras razões para explicar a aposta na China. Em sua opinião, a actual crise económica e financeira e a pequena dimensão do nosso mercado interno têm levado as empresas portuguesas a perceber que vão

ter de procurar outros mercados se querem crescer.

Segundo referiu ao **Negócios**, na sequência de uma conferência sobre a China, recentemente promovida em conjunto com a Ordem dos Economistas, neste mercado asiático a situação mais comum tem passado pela aposta nas exportações. "Começa a haver uma aposta importante naquele país de empresas ligadas a sectores como o dos vinhos ou o das pedras ornamentais", frisa.

Seja para exportar, seja para investir localmente, a segunda economia mundial está longe de proporcionar com facilidade os chamados "negócios da China". Há que ter "conhecimento do mercado, planear a entrada e assegurar a necessária protecção jurídica", defende João Paulo Teixeira de Matos.

O comércio internacional da China com Portugal terá crescido em 2010 mais de 30%.



NA CHINA COM ESCRITÓRIOS OU PARCERIAS

Macau ainda atrai a presença portuguesa na Ásia. Naquele território, que Portugal já administrou, estão presentes a Correia, Seara, Caldas (com escritório próprio CSA Macau) e duas das maiores firmas nacionais: PLMJ e Miranda (mantêm parcerias, respectivamente, com a DSL Lawyers e a Jorge Neto Valente Advogados). Hong Kong é “feudo”, relativamente ao mercado português, da Linklaters e da Kennedys (que recentemente integrou a firma lisboeta Almeida & Athayde). Na capital da República Popular da China, Pequim, a PLMJ (em parceria com a gigante Dacheng Law Offices) está acompanhada por escritórios próprios da Uría Menéndez e da Linklaters. Por fim, em Xangai, está instalada a portuguesa Carlos Cruz e Associados, a Cuatrecasas-Gonçalves Pereira, a Garrigues e a Linklaters.

“Apoio jurídico é sempre essencial em projectos de internacionalização”

Ir lá para fora sem aconselhamento jurídico é um erro, considera o advogado Luís Sárágga Leal

Se em qualquer negócio a regra é sempre ter aconselhamento jurídico, no caso do mercado chinês é crucial. “O apoio jurídico é sempre essencial em qualquer projecto de internacionalização das empresas portuguesas. Um dos erros mais graves cometido nesse processo de internacionalização é presumir que a legislação, a regulamentação sectorial e os procedimentos administrativos são idênticos aos que as empresas nacionais conhecem da sua actividade em Portugal”, explica ao **Negócios** o “managing partner” da PLMJ, Luís Sárágga Leal.

“A internacionalização pressupõe um investimento significativo no conhecimento dos países de destino, o que aconselha o recur-

so a consultores e, designadamente, a advogados que tenham experiência de internacionalização e, sobretudo, prática relevante nos países em causa. As empresas nacionais evitarão erros penosos, custos significativos, e penalizantes perdas de tempo se assegurarem esse apoio jurídico desde a fase inicial do planeamento do seu projecto de internacionalização”, considera Sárágga Leal.

Se tais recomendações são evidentes nos países de língua portuguesa, unidos pela mesma matriz cultural e por sistemas jurídicos afins, tornam-se cruciais no caso de investimentos na China, onde não existem quaisquer padrões linguísticos, culturais, jurídicos ou até comportamentais que sirvam de referência, sustenta o mesmo advogado

Se é importante nos países europeus, então na China...

Seguindo a mesma linha de raciocínio, o sócio da Garrigues João Paulo Teixeira de Matos, responsável em Portugal pelo chamado “desk chinês”, sustenta que em

qualquer negócio a regra é sempre ter aconselhamento. E se tal se aplica a países onde há uma maior identificação com os sistemas legais e a matriz do direito, então no caso do mercado chinês esse aconselhamento é crucial, defende o mesmo causídico.

“Quando investimos em países como a França ou a Polónia, haverá, apesar de tudo, uma maior facilidade na comunicação. Além do mais, os sistemas jurídicos dos países europeus não diferem em muito do sistema jurídico português”, evidencia João Paulo Teixeira de Matos.

Ora, na China tudo muda. A língua e a cultura são muito diferentes e, obviamente, o sistema jurídico é também distinto dos que vigoram nos países ocidentais, enfatiza o sócio da Garrigues.

“Isto, pese embora a China tenha vindo a adaptar alguma da sua legislação a critérios internacionais”, sublinha o mesmo advogado, dando como exemplo das leis da concorrência, uma área que este jurista acompanha com regularidade. **JM**



Luís Sárágga Leal é “managing partner” da PLMJ.

Internacionalização aconselha o recurso a consultores.



João Paulo Teixeira de Matos é sócio da Garrigues.

China tem vindo a adaptar legislação a critérios internacionais.



Negócios na China também atraem sociedades de advogadas portuguesas **Lex 38 e 39**