



ID: 44727471

14-11-2012

Entrevista Vasco Bivar de Azevedo e Omar Puertas

Bruno Simão

Portugal está muito bem posicionado enquanto porta de entrada para os países lusófonos. Os grupos de investidores chineses têm-nos demonstrado o seu interesse justamente nesse sentido.

OMAR PUERTAS
Advogado

Vasco Bivar de Azevedo (em primeiro plano) e Omar Puertas, que trabalha em Xangai.

SÓCIOS DA CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA

“Esta é a altura certa para apostar no mercado chinês”

Cultura e modo de fazer negócios muito próprios não são entraves para quem quer ir para este país asiático. “Com o necessário apoio jurídico todas as dificuldades se ultrapassam”, dizem advogados

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

Com a crise a afectar os mercados que tradicionalmente importam produtos portugueses, a China é um dos países para onde, de forma alternativa, muitos empresários portugueses estão a virar atenções. É pelo menos essa a ideia que os advogados Vasco Bivar de Azevedo e Omar Puertas, sócios da Cuatrecasas-Gonçalves Pereira, avançam ao **Negócios**. O primeiro lidera a equipa que em Portugal dá apoio às empresas que querem apostar no gigante asiático. O segundo fixou-se em Xangai, para chefiar o escritório da sociedade naquela cidade. Este é o tempo de ir para a China, afirmam.

Tendo em conta a sua experiência enquanto advogado residente na China, é fácil ou difícil a potenciais investidores portugueses entrar naquele mercado?
Omar Puertas (OP) - Há mercados onde a facilidade de entrada é maior. Devemos contudo lembrar que a China é actualmente o terceiro re-

ceptor de investimento estrangeiro a nível mundial. A China tem a sua própria cultura e o seu modo muito próprio de fazer negócios. No entanto, com o necessário apoio jurídico todas as dificuldades se ultrapassam.

A imagem que passa para o exterior é de que a China é, a nível administrativo, um país burocrático. É mesmo assim?

Vasco Bivar de Azevedo (VBA) - Claro que é um país burocrático. É muito grande. Mas é também um país que actua cada vez mais numa lógica do “going global”. Aliás, esta é uma das temáticas nucleares do plano quinquenal aprovado em Março de 2011. Para colocar em prática esta lógica do “going global” tem de existir alguma reciprocidade, pelo que não lhes basta apostar nos mercados externos. Têm de atrair investimento.

Há muita solicitação de apoio jurídico por parte de empresários portugueses?
VBA - Cada vez mais.

Sobretudo em que áreas de negócio?
VBA - Há muitas empresas nas

áreas das ciências e da tecnologia que já estão a trabalhar afinadamente na China, com bons negócios e bons contratos. Também muitas empresas exportadoras, nomeadamente de têxteis e de bens alimentares, como os vinhos. Face aos problemas dos mercados europeus, a China é um dos países em que apostaram as empresas com alguma capacidade para se internacionalizar.

Nas áreas que referiu - como as tecnologias e os têxteis - é comum ouvirem-se quebras de atropelos aos direitos de propriedade intelectual. De que modo é possível precaver essas situações?

OP - A nível legal, deve sempre prevenir-se antes de remediar. Antes de ir para a China é fundamental que se registem as marcas, as patentes, seja o que for. Isso permite-nos evitar muitos problemas de futuro.

E quando as empresas chegam ao mercado chinês e se deparam com cópias indevidas do que produzem ou até com registos locais das suas marcas?
OP - Se o problema já existe, então

há procedimentos judiciais que podem ser levados a cabo. Mas há casos em que já não se pode fazer nada. Aí, a única hipótese é ser criativo. Adaptar-se, estudar o mercado e criar marcas e produtos com o “savoir faire” português, mas adaptados à China. As possibilidades de êxito são grandes. Basta lembrar que no ano de 2020 se estima que haja 400 milhões de pessoas na classe média. É um mercado muito interessante, em que convém apostar desde já.

É a altura certa para investir na China?

VBA - Uma classe média é, geralmente a classe que consome. A China não produz tudo o que consome e obviamente que esta é a altura certa para apostar no mercado chinês. Acresce a este aspecto o facto de Macau ter vindo a ser olhado como uma plataforma interessante para fazer negócio com os países de expressão portuguesa. Macau começa também a ter alguma predominância aqui.

Em que moldes trabalha a vossa sociedade de advogados nesse território?

VBA - A nossa sociedade está na China continental, em Xangai. Não pode actuar em direito de Macau ou de Hong Kong. Quando temos assuntos nessas jurisdições, fazemos parcerias com escritórios da nossa confiança nessas regiões.

Referiram anteriormente que a aposta no “going global” implica reciprocidade. Além dos casos conhecidos da EDP e da REN, a Península Ibérica - tendo em conta que os senhores asseguram apoio jurídico a clientes portugueses e espanhóis - continua a ser interessante para o investimento chinês?

OP - O interesse da China em investir na Europa é muito evidente. Investe mais em Portugal do que em Espanha, sobretudo porque os mercados brasileiro e angolano lhe interessam particularmente. Portugal está muito bem posicionado enquanto porta de entrada para os países lusófonos. Os grupos de investidores chineses têm-nos demonstrado o seu interesse justamente nesse sentido.



Xangai dá dispendio, mas também “segurança”

Porque decidiram apostar numa equipa residente em Xangai em vez de, por exemplo, uma parceria com uma sociedade local?

Vasco Bivar de Azevedo (VBA) - A experiência de um advogado português que trabalhe só com a jurisdição nacional é completamente diferente da experiência de que dispõe um advogado que trabalhe localmente numa qualquer jurisdição. Por isso é que a Cuatrecasas-Gonçalves Pereira optou por ter nos principais mercados que interessam aos nossos clientes, como a China, escritórios próprios e não “best friends”, alianças ou parcerias. É uma solução que implica dispendio de recursos, mas que nos dá confiança e uma maior segurança na resolução de questões jurídicas.

Em todo o caso, há certas restrições profissionais para os advogados estrangeiros.

Omar Puertas (OP) - Os escritórios estrangeiros na China têm certas limitações. No nosso escritório temos advogados estrangeiros e chineses. Os estrangeiros não podem ir a tribunal e tão pouco podemos emitir opiniões jurídicas. Qualquer escritório estrangeiro, independentemente da sua origem, tem estas condicionantes. Neste tipo de casos, o que fazemos é trabalhar com escritórios locais. O resto do trabalho fazemo-lo nós, como prestar assessoria societária, comercial ou fiscal.

Quando recorrem a escritórios locais, nomeadamente para uma ida a tribunal, o que vos pedem os clientes?

OP - Basicamente o que os clientes pedem é que o processo seja supervisionado por nós.

De que modo articulam o trabalho do “China Desk” - equipa de juristas que em Lisboa assegura apoio a eventuais interessados em investir na China - com o escritório de Xangai?

VBA - Os meios informáticos de que dispomos permitem-nos uma comunicação muito fluida. O Omar conta com uma equipa residente na China e que obviamente poderá até ser reforçada, mas tem também com o apoio do seu “China Desk”, que já vai tendo algum conhecimento sobre o direito chinês em determinadas matérias. Obviamente que o direito chinês é muito extenso e muito complexo, mas por força dos assuntos que nos são cometidos já vai havendo algum conhecimento que o pode facilmente ajudar a partir de Lisboa, Madrid ou Nova Iorque.



Este é o tempo de ir para a China, dizem advogados **Bivar de Azevedo e Omar Puertas** Lex 34 e 35