

Entrevista Luís Sáragga Leal e Lin Man

COORDENADOR E ADVOGADA DO GRUPO DE TRABALHO DE PROJECTOS INTERNACIONAIS DE PLMJ

“Podemos ser porta de entrada de investimentos chineses na UE”

Pelo que já conhece da realidade chinesa, Luís Sáragga Leal acredita que vem aí uma nova vaga de investimentos. Portugal tem de saber “surfear” essa nova onda, diz

JOÃO MALTEZ jmaltez@negocios.pt

A aposta na internacionalização continua, mas agora com uma nova dinâmica, assegura Luís Sáragga Leal, sócio fundador da PLMJ e coordenador do novo Grupo de Trabalho de Projectos Internacionais da Sociedade. À conversa com o **Negócios**, o advogado fala deste novo projecto e dá ênfase à “operação China”, que envolveu mesmo a integração na sociedade de uma advogada de nacionalidade chinesa.

Que razões estiveram na origem do recém-constituído Grupo de Trabalho de Projectos Internacionais, de que é coordenador?

O projecto de internacionalização da PLMJ foi iniciado há cerca de duas décadas. Hoje, o trabalho que esta área envolve é demasiado, pelo que havia necessidade de contar com uma equipa mais alargada, de modo a dinamizar a nossa política de internacionalização.

Em que aspectos assenta a vossa política de internacionalização?

Assenta fundamentalmente em dois vectores. Um mais conhecido, que envolve os países de língua portuguesa, outro que consiste em estabelecer acordos de cooperação estratégica ou aliança com escritórios líderes noutros países.

Nomeadamente que países?

Sobretudo os que contam com economias mais dinâmicas, de que não paradigma os chamados BRICS – Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. Em todos estes países já temos parcerias, acordos de cooperação ou alianças com escritórios líderes.

A ligação da vossa sociedade de advogados com outras firmas de advocacia nes-

ses países permite-vos fundamentalmente que tipo de intervenção?

Permitem, por exemplo, fomentar o intercâmbio dos investimentos desses países para países de língua portuguesa. Bem como dar assistência jurídica nesses países ao tecido empresarial português.

Entre esses países, o caso mais emblemático é o da República Popular da China, onde mantém, desde há cinco anos, uma parceria com a Dacheng...

Quando começámos a relação com a Dacheng, aquela sociedade tinha 1.700 advogados e estava em 16 cidades. Hoje, tem 3.200 advogados e está em 34 cidades da China. Foi um crescimento notável ao longo dos últimos cinco anos e que nos dá um pouco a imagem do grande crescimento da economia chinesa e da sua crescente internacionalização.

Quando se fala de investimento chinês em Portugal, os dossiês EDP e REN são os mais conhecidos. Depois destas grandes transacções, o que está na calha?

Além da EDP e da REN, houve também o investimento na GALP Brasil. O facto de três grandes empresas públicas chinesas terem feito, em 2012, investimentos que totalizaram quase 15 mil milhões de euros criou um clima de enorme entusiasmo e de confiança entre os investidores chineses relativamente a Portugal.

A que atribui esse “entusiasmo”?

Os projectos de investimento referidos decorreram de uma forma exemplar, sem reservas por parte de Portugal ou da opinião pública portuguesa. Os valores da convivalidade e da hospitalidade são muito importantes para os chineses. Portugal foi um país que os recebeu bem, o que vai trazer-nos retorno a médio e longo prazo.



A vaga começou. Espero que saibamos “surfear” essa grande onda do investimento chinês em Portugal.

LUÍS SÁRAGGA LEAL
Sócio fundador da PLMJ

Quer com isso dizer que estão criadas condições para que surjam novos investimentos chineses em Portugal?

Atrás dos grandes investimentos virão as empresas de média dimensão. Já estão a operar em Portugal os principais bancos chineses – Bank of China, China Development Bank, Industrial and Commercial Bank of China. A vaga começou. Espero que saibamos “surfear” essa grande onda do investimento chinês em Portugal.

À China interessam também outros mercados onde se fala português. Que papel pode Portugal desempenhar nesse âmbito?

Os investidores chineses vão poder utilizar o nosso país como uma plataforma de acesso aos países de língua portuguesa, nomeadamente Brasil, Angola e Moçambique, que são grandes economias em crescimento.

Há quem diga que podemos também ser uma porta de entrada para União Europeia. Concorda?

Também podemos ser uma porta de entrada dos investimentos chi-

neses na União Europeia. Todos sabemos que há algumas reservas ou resistências por parte de alguns países e sobretudo de alguns círculos na Europa, relativamente aos riscos do investimento chinês. Recordo-me que essas reservas já existiram há algumas décadas relativamente ao investimento norte-americano. Depois relativamente ao investimento japonês e, posteriormente, em menor escala, relativamente ao investimento árabe.

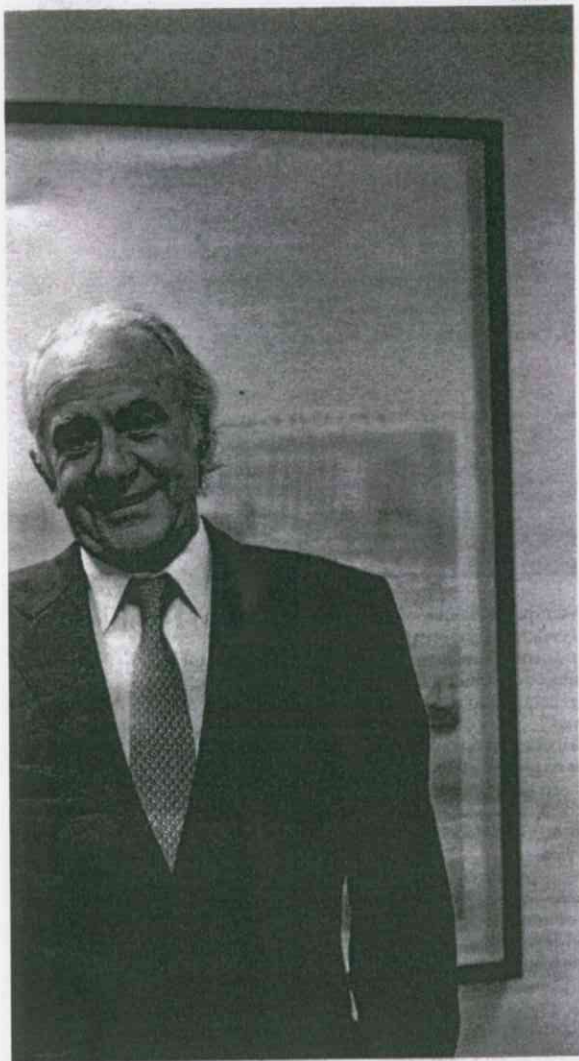
Hoje esse tipo de reserva existe relativamente aos investidores chineses?

Diria que há até um pouco de preconceito relativamente ao investimento chinês. No entanto, com os bons exemplos que estas empresas trazem, de coexistência dentro das empresas portuguesas, de contributo para o seu refinanciamento e para a sua internacionalização mais musculada, estou certo que muitas outras vão estar receptivas e que haverá muito mais investimento chinês no tecido empresarial português.

Hoje há já uma forte presença da Repú-

27-03-2013

Bruno Simão



Um grupo de trabalho que também inclui Emílio Rui Vilar

Dá pelo nome de Grupo de Trabalho de Projectos Internacionais e está especialmente vocacionado para a prestação de assessoria jurídica envolvendo diversas jurisdições, explica o seu coordenador e sócio fundador da PLMJ, Luís Sáragga Leal.

Nesta equipa, que integra ainda a sócia Sofia Gomes da Costa, ganha também relevo Emílio Rui Vilar, antigo presidente da Gulbenkian, que volta à actividade de início de carreira, a advocacia. Na sociedade, é consultor nas áreas de energia, "oil and gas", Direito Financeiro e Bancário e investimentos internacionais.

"No princípio da sua vida profissional, o Dr. Rui Vilar foi advogado, e quando deixou de ter funções executivas na Gulbenkian e na Partex, convidei-o a regressar à advocacia. É uma pessoa com uma vastíssima experiência do mundo empresarial e institucional, nomeadamente no sector financeiro e bancário e na área de petróleo e gás", evidencia Luís Sáragga Leal.

Francisco Lino Dias e Maria José Sousa Leite são dois dos associados ligados a este projecto. Tal como Lin Man, a primeira e única advogada de origem chinesa a estar inscrita na Ordem dos Advogados de Portugal. É fluente em português e mandarim, e irá acompanhar sobretudo os assuntos relacionados com o mercado chinês.

A acção deste grupo vai estender-se às diversas jurisdições onde a sociedade tem escritórios próprios, como Angola e Moçambique, ou onde conta com parcerias ou ligações estratégicas, casos do Brasil, China, Macau, África do Sul e outros mercados emergentes.

Ainda segundo Luís Sáragga Leal, este grupo autonomiza-se em termos de trabalho também para apoiar a internacionalização do tecido empresarial português. "Concluimos que a nossa política de internacionalização necessitava de uma equipa mais alargada, que uma só pessoa [o próprio Sáragga Leal] já não era suficiente", observou o sócio fundador da PLMJ, ele que há cerca de dez anos arrancou com o projecto de internacionalização da sociedade.

"Na China, não basta o acompanhamento dos advogados portugueses"

Que potencialidades representa e que dificuldades podem existir para os empresários portugueses num mercado como o da República Popular da China?

Lin Man (LM) - O mercado chinês é muito dimensionado e há muitos investidores estrangeiros, nomeadamente portugueses, que têm interesse em investir no país. O problema da língua e as questões legais são alguns dos entraves para entrar nesse mercado. O facto de termos uma parceria com o maior escritório chinês pode ajudar os investidores portugueses que não conhecem o mercado e as suas regras. É por isso que estamos lá, para ajudar os investidores a estabelecerem-se localmente.

Quando se vai para a China, porque é importante ter o acompanhamento de um advogado?

LM - Para não haver surpresas. Infelizmente, em qualquer sítio há sempre empresas mais credíveis e menos credíveis. Para os investidores portugueses não se confrontarem com más experiências, têm de ser desde o início acompanhados por um advogado que conhece a lei chinesa. Para não ser enganado. Infelizmente, na China também existem empresas que se aproveitam do desconhecimento dos estrangeiros.

Sabemos que os portugueses gostam de ir à aventura. As razões antes invocadas justificam que o não façam?

Luís Sáragga Leal (LSL) - É evidente que todos nós temos a mania que somos um pouco médicos e todos os empresários portugueses também têm a mania de que são advogados, que têm já uma suficiente experiência jurídica. Até pode ser um pouco verdade em Portugal, mas não na China. O sistema jurídico é completamente diferente, os "players" na China são diferentes e o peso do Estado chinês no funcionamento da Justiça ainda é relevante.

Não é suficiente o apoio de advogados portugueses?

LSL - Na China, não basta o acompanhamento dos advogados portugueses. Estes servem para facilitar a comunicação, para reduzir as diferenças culturais e comportamental. Tem sempre de haver apoio de um advogado chinês com o mínimo de experiência internacional para tratar investidores estrangeiros e que seja credível.

Acompanhamento de advogados é importante para os investidores portugueses não se confrontarem com más experiências.

Infelizmente, na China também há empresas que se aproveitam do desconhecimento dos estrangeiros.

LIN MAN

Advogada associada sénior da PLMJ

[Na China] há desconhecimento da realidade económica, social e cultural em África. Nós, portugueses, temos essa vantagem.

Luís Sáragga Leal
Sócio fundador da PLMJ

blica Popular da China em Angola e Moçambique. Haverá necessidade de recorrer a Portugal para apostar nesses mercados?

Embora a China seja hoje a segunda maior potência económica a nível mundial, nos últimos 20 a 30 anos cresceu internamente e só recentemente começou a internacionalizar-se. Há um desconhecimento total do que é a realidade económica, social e cultural em África. Nós portugueses temos essa vantagem. Temos 500 anos de história e de vivência dessa realidade. É natural que os portugueses possam ter essa vantagem acrescida quando se trata de investimentos chineses em Angola e em Moçambique.

A mesma questão coloca-se em relação aos prestadores de serviços jurídicos. Porquê recorrer a uma sociedade de advogados portuguesa?

PLMJ tem os seus próprios escritórios, tem a sua própria equipa jurídica e a sua própria experiência de trabalho e de acolher investidores estrangeiros.

Que tipo de investidores portugueses vos procuram?

A China é um mercado com uma potencialidade de consumo três vezes superior à Europa. No movimento de Portugal para a China estamos ainda numa fase em que as relações são sobretudo comerciais. Temos exportado o que é mais tradicional em Portugal, como a cortiça e o vinho.

E empresas que estejam na China?

Já temos grandes empresas industriais a investir na China, o exemplo paradigmático é o da Cimpor. Temos também a Hovione e o Grupo Amorim. Mas mais do que investimento, há um incremento importante de relações comerciais estáveis. ■■