



# Apostar no investidor

Rita Assis Ferreira, Associada Sénior da PLMJ – Sociedade de Advogados, RL – e Carlos Duque Simões, sócio da DSL Lawyers, escritório parceiro de PLMJ em Macau, falam-nos da presença desta sociedade na China e revelam-nos algumas particularidades do cliente chinês

No seu plano de expansão internacional, a PLMJ definiu como objetivo maximizar a captação da prestação de serviços jurídicos nos mercados de expressão portuguesa. O mercado chinês era uma extensão natural no sentido de garantir uma maior proximidade com os clientes investidores em grandes projetos de infraestruturas, energia e oil and gas. Em 2010, a sociedade entrou no mercado chinês. A importância de Macau na otimização do triângulo Ásia-Europa-Países de Língua Portuguesa levou à parceria PLMJ/DSL Lawyers. Que, comprovadamente, é fundamental para o sucesso da presença no mercado asiático.

## Que mais-valias representa a PLMJ para o cliente que quer entrar no mercado chinês?

**Rita Assis Ferreira (R.A.F.)** – A nossa principal aposta é o apoio a investidores chineses em países de língua portuguesa. Por outro lado, através da parceria com a DSL Lawyers, em Macau, e a Dacheng, na China, e sendo PLMJ o maior escritório de Portugal, o acompanhamento a clientes portugueses que queiram entrar na China é muito facilitado. PLMJ, com a sua network, permite ao cliente coordenar e acompanhar a partir de Portugal todo o trabalho realizado nos países de destino. Assumimos, assim, parte dos custos de localização dos clientes, retirando da equação questões como a dificuldade linguística, a diferença horária e a adaptação cultural, além de garantir a qualidade da prestação de serviços jurídicos ao nível do que habituou os seus clientes durante mais de 40 anos em Portugal.

## Qual o primeiro conselho que dá a uma empresa que se prepara para entrar na China?

**R.A.F.** – O primeiro conselho será o de contactar os seus advogados o quanto antes, designadamente a PLMJ que conta com vasta experiência no mercado chinês. Isto porque, na nossa filosofia, é mais importante e eficiente adoptar uma postura preventiva num novo mercado. Essa postura permite tirar partido da nossa experiência – e dos

nostros parceiros locais – para evitar erros que, recorrentemente, são cometidos quando se entra num novo mercado. Nesse primeiro contacto, e tendo em conta a dimensão, área de negócio e parceiro local, a PLMJ ajudará a encontrar a melhor estratégia de proteção jurídica do negócio, bem como poderá alertar para riscos existentes e que decorrem das enormes diferenças no ambiente de negócios na China e em Portugal, assim como as principais características do sistema jurídico chinês.

**Carlos Duque Simões (C.D.S.)** – O investidor deve preparar-se com grande antecedência e com bastante profundidade. Na verdade, o mercado chinês tem alguma opacidade, é difícil de pesquisar e de apreender. Por outro lado, a China é um país enorme, com províncias e populações bastante diversificadas, pelo que não tem sentido adotar uma única estratégia para todo o mercado chinês. A entrada em Macau é um fator de facilitação devido à grande proximidade com Portugal, que continua a existir. Essa proximidade verifica-se nas pessoas e na língua mas, sobretudo, em termos de procedimentos, nas leis aplicáveis, na interação com o Governo, no uso da banca, na proteção jurídica que está disponível em Macau, etc. Todos estes fatores permitem estabelecer uma base para investidas na China.

## O que marca a relação entre a PLMJ e os seus clientes?

**R.A.F.** – Gostamos de acreditar que, em primeiro lugar, é a confiança que é a base do sucesso da colaboração. E que resulta do enorme track-record da PLMJ nas mais variadas geografias, bem como da experiência dos parceiros locais e, na maior parte dos casos, de situações anteriores em que o cliente ficou muito satisfeito com a prestação das nossas equipas multidisciplinares. Essas equipas, coordenadas e participadas pela China Desk no âmbito mais vasto de um Grupo multidisciplinar e multijurisdicional especialmente vocacionado para o efeito, asseguram a cobertura jurídica de qualquer área do direito e articulam com as equipas locais, em Macau ou China. Quando existe confiança, tudo fica mais fácil.

## Como define o cliente chinês e como tem evoluído a relação entre os empresários chineses e portugueses?

**(C.D.S.)** – O cliente chinês põe muito ênfase nas relações pessoais. Pondera longamente as suas decisões de investimento, que só toma depois de conhecer profundamente os seus parceiros e contrapartes. É por isso que, muitas vezes, entra em determinados empreendimentos juntamente com outros parceiros chineses, destacando um investidor para a tarefa e o dever de conhecer os restantes parceiros, fazendo essa interação pessoal com eles. Hoje em dia, em virtude do incremento das relações empresariais e comerciais, os mal-entendidos que havia há 10, 15 anos são cada vez mais raros. Na verdade foram substituídos por uma visão clara do que cada uma das partes pretende. Para os empresários chineses que pretendem investir no exterior, por exemplo, há uma clara perceção de que pretendem o controlo maioritário ou absoluto do negócio em que vão investir. Nestes casos, o envolvimento de parceiros locais visa obter determinado apoio ou know-how, mas não necessariamente partilhar o controlo do investimento.



**RITA ASSIS FERREIRA**

Associada Sénior atualmente em Macau em representação da PLMJ na DSL Lawyers



**CARLOS DUQUE SIMÕES**

Sócio da DSL Lawyers

