

Relações Comerciais entre Portugal e a China

Commercial Relations Between Portugal and China

Rita Assis Ferreira

Associada Coordenadora PLMJ China Desk



Nos últimos 7 anos temos assistido a um crescimento do investimento e das transações comerciais entre Portugal e China. Portugal foi eleito um dos países europeus destinatário de grandes investimentos, seja por empresas detidas pelos Estado Chinês, seja por empresas privadas e particulares que se têm estabelecido no nosso país.

É certo que as relações entre Portugal e China remontam há mais de 500 anos mas as atuais condições de investimento, o ambiente de negócios seguro e favorável à criação de empresas e a estabilidade social do país, têm intensificado o interesse por Portugal, que muito ultrapassa a notoriedade das suas estrelas de futebol.

Ao longo da minha experiência dos últimos 7 anos na Ásia (primeiro residindo em Beijing e atualmente em Macau), tenho testemunhado este posicionamento de Portugal, no mercado chinês, como destino de investimento e de turismo, mas igualmente tenho assistido e partilhado experiências de empresas portuguesas que enfrentam adversidades quando pretendem explorar o mercado chinês.

Que incentivos e apoios têm as empresas portuguesas para expandir a sua atividade para o mercado asiático?

Que conhecimentos têm dos riscos e da concorrência naquele mercado?

Estas são as perguntas mais frequentes que se sucedem, cujo esclarecimento pode potenciar investimentos de sucesso naquele mercado distante.

O mercado chinês é complexo, pautado por diferentes formas de atuação dos seus “players” e de regimes legais e burocráticos muito específicos.

A grande dimensão das empresas chinesas em comparação às portuguesas, os “timings” diversos de investimento e canais de financiamento, as formas de negociação contrastantes com o Ocidente, são alguns dos aspetos que devem ser conhecidos (e ponderados) antes de qualquer investimento neste mercado.

Tentando sintetizar algumas regras que considero importantes para os empresários avaliarem um mercado tão vasto como é a China:

Em primeiro lugar, o empresário deve fazer uma avaliação prévia do mercado em função da sua atividade e dimensão. Tal significa que, embora a China e a sua população de 1,5 biliões pareça apelativa à maioria dos empresários, é fundamental ter em conta a área de atividade, a dimensão e capacidade de investimento da empresa que pretende expandir o seu negócio para a Ásia.

Os empresários devem procurar cautelosamente as oportunidades que se adequem à sua capacidade de produzir, de investir e de se manter de forma sustentável no mercado chinês a médio/longo prazo.

In the last 7 years we have seen an increase in investment and commercial transactions between Portugal and China. Portugal was chosen as one of the European countries to receive large investments, either by companies owned by the Chinese State or by private companies that have established themselves in our country.

It is true that relations between Portugal and China date back more than 500 years, but the current conditions of investment, the business environment that is safe and conducive to business creation and social stability in the country, have intensified interest in Portugal, which far surpasses the notoriety of their football stars.

Throughout my experience of the last 7 years in Asia (first living in Beijing and currently in Macau), I have witnessed this positioning of Portugal in the Chinese market as an investment and tourism destination, but I have also witnessed and shared experiences of companies Portuguese companies that face adversities when they intend to exploit the Chinese market.

What incentives and support do Portuguese companies have to expand their business to the Asian market?

What knowledge do you they have of the risks and competition in that market?

These are the frequently asked questions that follow, the clarification of which can lead to successful investments in that distant market.

The Chinese market is complex, shaped by different forms of performance of its players and very specific legal and bureaucratic regimes.

The large size of the Chinese companies compared to the Portuguese, the various investment timings and channels of financing, the contrasting forms of trading with the West are some of the aspects that must be known (and weighted) before any investment in this market.

Trying to synthesize some rules that I consider important for entrepreneurs to evaluate a market as vast as China is:

Firstly, the entrepreneur must make a prior assessment of the market according to its activity and size. This means that while China and its 1.5 billion population seem appealing to most entrepreneurs, it is crucial to take into account the area of activity, size and investment capacity of the company that plans to expand its business to Asia.

Entrepreneurs should carefully look for opportunities that fit their ability to produce, invest and sustainably remain in the Chinese market in the medium to long term.

Torna-se importante analisar as vantagens que algumas das “Free Trade Zones” que a China oferece às empresas estrangeiras, nomeadamente em grandes cidades como Shanghai, Tiajin, Fujian e Guangdong.

Estas zonas de comércio livre são na China um tipo específico de zona económica especial, onde os bens podem ser importados, produzidos e exportados sem intervenção direta dos serviços Alfandegários.

Estas zonas (que passaram recentemente a 11 zonas) têm desempenhado desde 2013 um papel importante na modernização do cenário empresarial da China, servindo de experimentação para as autoridades locais implementarem novas regulamentações “pró-negócios”.

Cada Free Trade Zone é dedicada a uma indústria específica e combina incentivos para atrair investimento estrangeiro, que podem variar em função do plano de negócio apresentado pela empresa.

Em segundo lugar, cabe analisar criteriosamente os aspetos da constituição e operação de uma empresa portuguesa na China, designadamente questões fiscais, alfandegárias, aduaneiras, registos comerciais e marcas, etc.

Para tal sugere-se a contratação de especialistas legais, consultoria e financeiros que permitam o esclarecimento prévio das normas regulamentares e eventuais limitações legais existentes na lei Chinesa que possam afetar o investimento.

It is important to analyze the advantages that some of the “Free Trade Zones” that China offers to foreign companies, namely in large cities such as Shanghai, Tiajin, Fujian and Guangdong.

These free trade zones are in China a specific type of special economic zone, where the goods can be imported, produced and exported without the direct intervention of the Customs services.

These areas (which have recently moved to 11 areas) have played an important role in modernizing China’s business environment since 2013, serving as a test for local authorities to implement new “pro-business” regulations.

Each Free Trade Zone is dedicated to a specific industry and combines incentives to attract foreign investment, which may vary depending on the business plan presented by the company.

Secondly, the aspects of the constitution and operation of a Portuguese company in China, such as tax, customs, trade registers and trademarks, etc., should be carefully analyzed.

To this end, it is suggested that legal, consulting and financial experts be hired to clarify prior regulations and possible legal limitations in Chinese law that may affect the investment.



Este enquadramento legal e financeiro permitirá às empresas estrangeiras capitalizar as últimas reformas implementadas pela China ao investimento estrangeiro, que vieram simplificar um conjunto de medidas administrativas e regulatórias.

Permitirá igualmente às empresas considerar o melhor local para o seu investimento dentro da China Continental, Macau ou Hong Kong, que se regem por leis e regras de investimento totalmente diversas.

Por fim, os empresários devem estabelecer uma estratégia a médio/longo prazo para o seu investimento na China.

Este plano de negócio pode passar por encontrar um parceiro local, credível e conhecedor da área de negócio ou pelo estabelecimento do negócio de forma independente.

Em qualquer das opções, é essencial a contratação de uma Equipa local de qualidade e de Representantes de confiança com o perfil e as qualidades técnicas adequadas para residir na China e coordenar o negócio.

O acompanhamento regular do negócio (com deslocações frequentes à China) ajudará a potenciar as boas relações com os colaboradores e as autoridades locais, ultrapassando algumas dissonâncias decorrentes da diversidade linguística e cultural.

As regras agora abordadas que tenho vindo a partilhar com os nossos Clientes ao longo dos anos, pretendem alertar as empresas portuguesas para adotarem uma estratégia de investimento preventivo na China.

No entanto, qualquer decisão de investimento naquele mercado deve passar por uma análise jurídica para a área de atividade do investimento a realizar.

A PLMJ Sociedade de Advogados SP RL, no âmbito da sua política de internacionalização, mantém parcerias com prestigiados escritórios de Advogados locais na China, Hong Kong e Macau há mais 7 anos, sob a coordenação de uma Equipa de Advogados residente.

Atualmente baseada em Macau, e em parceria com a DSL Lawyers, a PLMJ China Desk tem assistido jurídica e estrategicamente diversas empresas chinesas nos seus investimentos nos países de língua portuguesa, bem como empresas portuguesas que se pretendem internacionalizar na China, Macau e/ou Hong Kong.

This legal and financial framework will allow foreign companies to capitalize on the latest reforms implemented by China in foreign investment, which have simplified a set of administrative and regulatory measures.

It will also allow companies to consider the best location for their investment within Mainland China, Macau or Hong Kong, which are governed by completely different investment laws and regulations.

Finally, entrepreneurs should establish a medium/long-term strategy for their investment in China.

This business plan may be to find a local partner, credible and knowledgeable in the area of business or by establishing the business independently.

In any of the options, it is essential to hire a local Quality Team and reliable Representatives with the appropriate technical profile and qualities to reside in China and coordinate the business.

Regular business monitoring (with frequent visits to China) will help to foster good relations with employees and local authorities, overcoming some dissonances arising from linguistic and cultural diversity.

The rules now addressed that I have been sharing with our Clients over the years are intended to alert Portuguese companies to adopt a preventive investment strategy in China.

However, any investment decision in that market must undergo a legal analysis for the area of activity of the investment to be made.

PLMJ Sociedade de Advogados SP RL, as part of its internationalization policy, has partnered with prestigious local law firms in China, Hong Kong and Macao for over 7 years, under the coordination of a resident Lawyers' Team.

Currently based in Macau, and in partnership with DSL Lawyers, PLMJ China Desk has legally and strategically assisted several Chinese companies in their investments in Portuguese-speaking countries, as well as Portuguese companies that intend to internationalize in China, Macau and/or Hong Kong.

PLMJ
ADVOGADOS, SP, RL

50
ANOS
Consigo.

