

NOTA INFORMATIVA

PLMJ

Advogados com Valor

Junho 2009

COMÉRCIO INTERNACIONAL

MISSÃO: EXPORTAR DESTINO: FUTURO

PORTUGAL EXPORTADOR
■ Novos mercados. ■ Novas oportunidades.

PORTUGAL EXPORTADOR
2008
Missão Exportar

Continuando na senda das perspectivas resultantes do Fórum Missão Exportar, destacamos para os seguintes aspectos e destinos:

1. ANGOLA – Já se encontra disponível no site de PLMJ o “**Guia do Investimento em Angola**”, lançado em conjunto por PLMJ e os seus parceiros em Angola AVM – Advogados.

Ver mais em: http://www.plmj.com/xms/files/Guias_Investimento/Guia_de_InvesAngola_Final.pdf

2. MOÇAMBIQUE – Já se encontra disponível no site de PLMJ o “**Guia do Investimento em Moçambique**”, lançado em conjunto por PLMJ e os seus parceiros em Moçambique MGA – Advogados.

Ver mais em: http://www.plmj.com/xms/files/Guias_Investimento/Guia_Investimento_Mocambique_01.indd.pdf

3. MOÇAMBIQUE (II) – Tiago Mendonça de Castro, Sócio de PLMJ encarregue da parceria Moçambique: «*As sociedades comerciais e indivíduos, nacionais ou estrangeiros, que pretendam investir em Moçambique através das várias variantes permitidas - que vão desde o investimento com capital próprio ou bens e equipamentos, direitos, suprimentos, empréstimos, entre outros - podem candidatar-se ao Sistema de Incentivos para Projectos, em áreas tão diversas como a indústria, serviços, turismo e transportes, bem como nas áreas*

reservadas ao sector público, nestas se incluindo a produção de energia eléctrica, o abastecimento de água, os serviços de correios e telecomunicações, a produção, distribuição e comercialização de armas e munições, entre outras.

Ler mais em: http://www.plmj.com/xms/files/missao_exportar/Sistema_de_Incentivos_ao_Investimento_em_Mocambique1.pdf

4. CHINA – Susana Santos Vitor, Advogada PLMJ em Pequim: «*Por diversas razões a China faz hoje parte do sonho de muitos. Mais do que se poderia esperar, muitas dessas empresas internacionais fizeram dos sonhos realidade e estão já presentes na China com grande vigor, porque tudo é grande aqui. O primeiro passo para entrar no país é conhecer, falar com consultores experientes, visitar, fazer amigos locais, beber (muito) chá com eles, trabalhar diariamente nos contratos celebrados e vender bem, o que significa vender muito.*».

Ler mais em: http://www.plmj.com/xms/files/missao_exportar/China_para_corredores_de_fundo_primeiras_impressoes.pdf

5. BRASIL – Duarte Schmidt Lino, Advogado de PLMJ em secondment em São Paulo: «*A Secretaria de Comércio Exterior alterou um importante aspecto prático na importação de equipamentos usados para o Brasil, desburocratizando o procedimento a fim de facilitar e agilizar*

“Sociedade de Advogados Portuguesa do Ano”

Chambers Europe Excellence 2009, IFLR Awards 2006 & Who's Who legal Awards 2006, 2008

“Melhor Sociedade de Advocacia de negócios da Europa do Sul”
ACQ Finance Magazine, 2009

“Melhor Sociedade de Advogados no Serviço ao Cliente”
Clients Choice Award - International Law Office, 2008

“Melhor Departamento Fiscal do Ano”
International Tax Review - Tax Awards 2006, 2008

Prémio Mind Leaders Awards™
Human Resources Suppliers 2007

PLMJ



Fórum Missão Exportar 2008,
no Centro de Congressos de Lisboa

a importação de máquinas usadas pelas indústrias brasileiras».

Ler mais em: http://www.plmj.com/xms/files/missao_exportar/Desburocratizacao_da_Importacao_de_Equipamento_Usado_para_o_Brasil.pdf

6. E.U.A. – No recente seminário “Invest in América”, Nuno de Brito Lopes e Daniel Alegria dos Reis falaram sobre os aspectos jurídicos a considerar antes de partir ([ver apresentação – http://www.plmj.com/xms/files/missao_exportar/Invest_in_America_2008-05-06.pdf](http://www.plmj.com/xms/files/missao_exportar/Invest_in_America_2008-05-06.pdf)). O seminário foi uma organização do U.S. Commercial Service (U.S. Dept of Commerce), da Câmara de Comércio Luso Americana, com o apoio de PLMJ, FLAD e CGD. Para mais informações pode consultar www.invest-in-usa.org.

7. REINO UNIDO – Nuno de Brito Lopes, Sócio de PLMJ, foi orador na conferência “ABC do Mercado – Reino Unido” sobre os aspectos jurídicos a considerar antes de partir. O seminário foi uma organização do AICEP e do Club Latitude do Barclays Bank, do qual PLMJ é parceiro. Para mais informações pode consultar <http://www.portugalglobal.pt/PT/Paginas/Home.aspx> ou <http://www.barclays.com/latitudeclub/>.

8. CANADA – PLMJ, representada por Nuno de Brito Lopes, participou no almoço-reunião com Roy MacLaren, Co-Presidente da CERT (Canadian European Roundtable for Business) que tem por objectivo sensibilizar a União Europeia para um acordo comercial internacional com o Canadá. Mais recentemente, o Primeiro-ministro Canadiano, Stephen Harper, encontrou-se com o Presidente da União Europeia, Mirek Topolánek, e com o Presidente da Comissão Europeia, José Manuel Barroso, tendo sido obtido um acordo para o início de negociações na matéria. Mais informações podem ser obtidas em <http://www.canada-europe.org/>.

9. FRANÇA – Manuel Silva Gomes, Associado Sénior de PLMJ, foi eleito Conselheiro da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa, prosseguindo assim a relação de PLMJ com esta entidade, assegurada durante décadas por António Maria Pereira, Sócio Fundador de PLMJ - <http://www.cciif.pt/>

10. INDIA – As sociedades estrangeiras têm ao seu dispor diversas vias de implementação de uma estratégia de negócios na Índia. Contudo, a escolha da via mais correcta é crucial para o sucesso do projecto a implementar. Torna-se ainda fundamental que antes de se estabelecerem prazos para o arranque da actividade empresarial na Índia, se considere o tempo que será suficiente para se obterem as necessárias licenças a emitir pelas autoridades governamentais competentes.

Tendo em vista a entrada no mercado indiano, os potenciais investidores podem optar, por exemplo, pela criação de escritórios de ligação (*liaison offices*), de projecto (*project offices*), ou sucursais, ou, no caso de investimentos mais avultados, a criação de joint ventures, de subsidiárias integrais (*wholly owned subsidiaries*) ou aquisições directas (*outright acquisitions*). Além destas, outra via possível é a celebração de acordos de tecnologia estrangeira, quer como projecto independente, quer coordenado com qualquer uma das opções supramencionadas.

11. LINHA DE CRÉDITO PME – INVESTE III – O sistema de incentivos financeiros à exportação mediante uma linha de crédito bonificado criada pelo Governo continua disponível. A informação preliminar encontra-se disponível nos sites: www.portugal.gov.pt, e <http://www.iapmei.pt/>, cuja consulta recomendamos para uma primeira abordagem.

A presente Nota Informativa destina-se a ser distribuída entre Clientes e Colegas e a informação nela contida é prestada de forma geral e abstracta, não devendo servir de base para qualquer tomada de decisão sem assistência profissional qualificada e dirigida ao caso concreto. O conteúdo desta Nota Informativa não pode ser reproduzido, no seu todo ou em parte, sem a expressa autorização do editor. Caso deseje obter esclarecimentos adicionais sobre este assunto contacte **Nuno Brito Lopes-nbl@plmj.pt**.