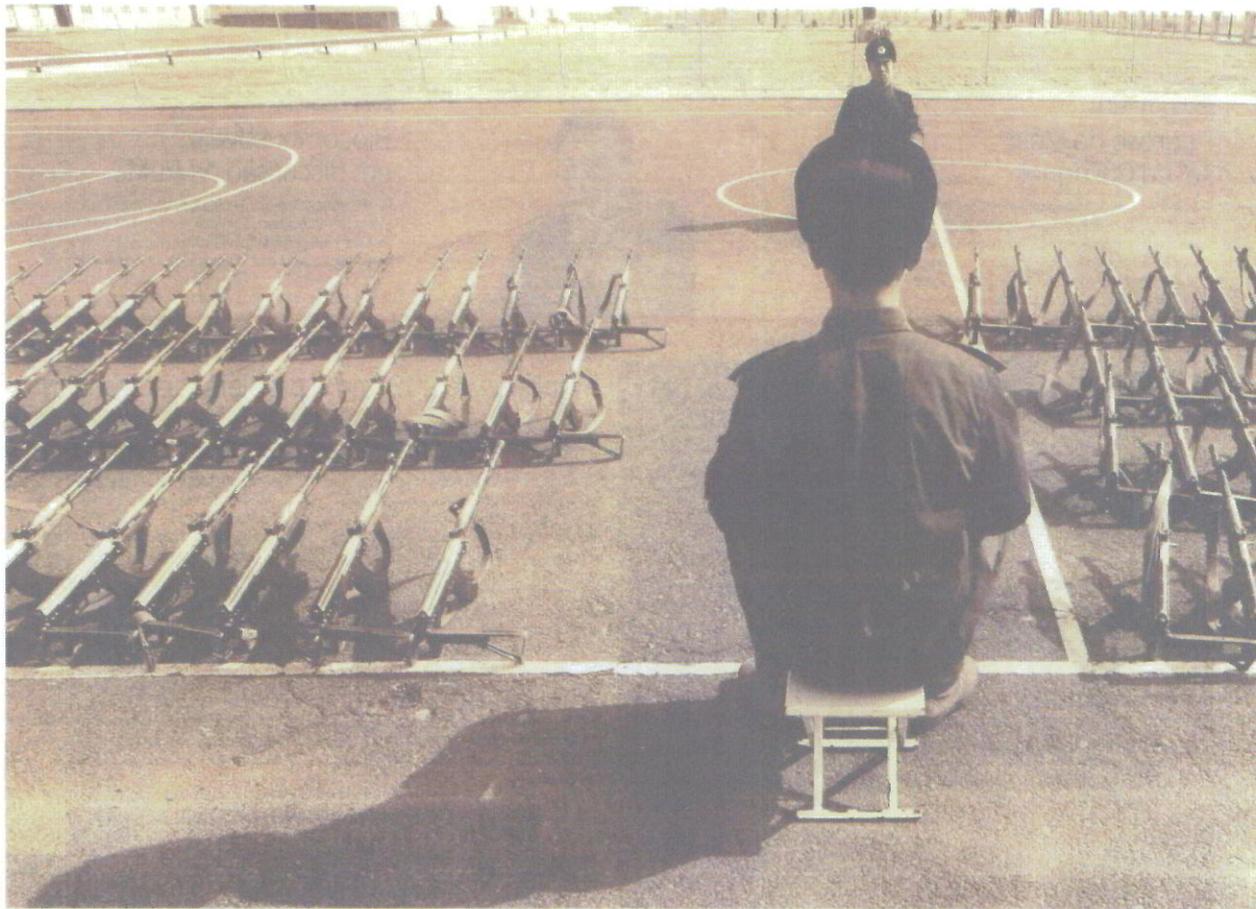


Título: <b>China está longe de ser a terra prometida</b>				Âmbito: <b>Nacional</b>	Tiragem: <b>20303</b>
2007/03/07	DIARIO ECONOMICO - PRINCIPAL	Pág.40	Imagem: 1/2	Temática: <b>Gestão/Economia/Negócios</b>	GRP: <b>2.1</b>
				Periodicidade: <b>Diária</b>	Inv.: <b>7170.00</b>



**CAUTELA DOS INVESTIDORES NACIONAIS** limita apostas das sociedades

# China está longe de ser a terra prometida

iberian Lawyer

Na astrologia chinesa, 2007 é o Ano do Porco. E entre as características do signo destaca-se o facto de que, não obstante a magnitude de um determinado problema, existe sempre uma motivação para o resolver. Alheios ou não à astrologia, são muitos os que sugerem que o mercado jurídico chinês está a transformar-se num dos mais competitivos do mundo, o que faz com que as sociedades ibéricas apelem a todos os atributos do "porco" para atingir o êxito.

Como resposta à entrada de novas sociedades de advogados norte-americanos em Espanha, Emilio Cuatrecasas, o presidente da Cuatrecasas, afirmava recentemente que as firmas espanholas devem possuir uma dimensão mais internacional e procurar novos mercados fora das suas fronteiras. Agora, resta saber se a Ásia é, realmente, a solução mais promissora. Se bem que firmas como a Garrigues,

a Roca Junyent e, mais recentemente, a Cuatrecasas apostem numa presença na China, os desafios são grandes. E complicados.

#### Surpresa em Xangai

Olhando para o horizonte da junção do seu escritório situado num 22º andar, Francisco Soler, da Garrigues, consegue distinguir os arranha-céus que se erguem em Pudon, uma das principais zonas de negócios de Xangai. "Muitas pessoas chegam aqui esperando encontrar as ruas repletas de bicicletas, mas tal faz parte da China do passado", afirma Soler, que abriu o escritório da Garrigues na terra do sol nascente em Setembro de 2005, conta já com a ajuda de nove advogados - dois espanhóis e sete chineses -, se bem que este número deva crescer devido ao grande volume de trabalho.

Ver a China como um mercado de trabalho acessível para os grandes candidatos é algo tão desactualizado como a imagem das bicicle-

tas que invadiam as ruas. "Se bem que as pessoas pensam que a China é um país barato, os custos administrativos são superiores aos praticados em Espanha. Além do mais, encontrar profissionais com um elevado grau de formação é tão difícil como dispendioso. Abrir um escritório na China é um compromisso de monta", termina.

As razões são de várias ordens. A Ordem dos Advogados chinesa proíbe as firmas estrangeiras da prática de advocacia sem a contratação, pelo menos, de igual número de advogados chineses. Em 2006, as autoridades de Xangai investigaram todas as sociedades internacionais para se certificar de que estas não praticavam Direito chinês - como é sabido, os escritórios de advogados estrangeiros estão proibidos de o fazer sendo, igualmente, alvo de limitações ao nível do aconselhamento prestado.

#### Concorrência externa

A Ásia em geral, e a China

*"A China está na nossa mira, todavia ainda não se tornou um alvo preferencial", afirma João Vieira de Almeida.*

*"As pessoas pensam que a China é um país barato, mas os custos administrativos são praticados em Espanha", diz Francisco Soler, da Garrigues.*

em particular, transformaram-se num dos mercados jurídicos mais competitivos. Neste momento, a China já conta com a radicação de firmas internacionais, muitas das quais com experiência no mercado ibérico. A Baker & McKenzie (B&M), por exemplo, continua a ser a maior sociedade de advogados a operar no país, contando com mais de 200 advogados - oito das nove maiores empresas da lista, encabeçada pela B&M, estão sedeadas em Inglaterra.

"As firmas espanholas são cada vez mais globais. O seu sucesso foi maior ou menor na América Latina pelo que, presentemente, estudam as suas oportunidades na Ásia", afirma Miles Curley, da Linklaters. "O mundo tem os olhos postos na Índia", acrescenta Ignacio Ojanguren, sócio-gerente da Clifford Chance, de Madrid. O mercado indiano é, sem dúvida, enorme - com 160 aquisições só em 2006, 60% mais do que no ano anterior.

Por seu lado, o BBVA, o maior banco espanhol, abriu uma representação neste mercado, passo que deverá ser imitado, em breve, pelo rival Santander.

Com as firmas internacionais proibidas de operar no local, e enquanto se espera pela desregulamentação, as sociedades de advogados espanhóis são unânimes ao afirmar que deverão ser os escritórios ingleses a abrir caminho - a China é, claramente, a sua actual prioridade. Para as grandes firmas espanholas faz todo o sentido ter uma representação na China, o que lhes permite melhor "auscultar" o terreno, prestar assistência aos clientes e pôr as pessoas em contacto umas com as outras.

Enquanto alguns sugerem que o índice IBEX 35 incidirá directamente sobre as sociedades de advogados chinesas, Curley - que recentemente aconselhou o BBVA na sua aliança estratégica com o grupo financeiro chinês CITIC, avaliada em 1,27

Título: <b>China está longe de ser a terra prometida</b>				Âmbito: <b>Nacional</b>	Tiragem: <b>20303</b>
2007/03/07	<b>DIARIO ECONOMICO – PRINCIPAL</b>	Pág.41	Imagem: 2/2	Temática: <b>Gestão/Economia/Negócios</b>	GRP: <b>2.1</b>
				Periodicidade: <b>Diária</b>	Inv.: <b>n.a.</b>



**■ MESMO A CRESCER 'SÓ' 8% AO ANO, HÁ CADA VEZ MAIS INVESTIDORES A QUEREREM ENTRAR NO MERCADO CHINÊS.**

**ALGUNS DOS INTERESSADOS**



**AMÉRICO AMORIM**  
Presidente do Grupo Amorim

■ Apesar de o mercado chinês representar apenas 10 milhões de euros de exportações - em 450 milhões facturados -, a Corticeira Amorim pretende instalar brevemente uma pequena unidade de transformação de matéria-prima na China. O objectivo é que a cortiça se transforme numa matéria-prima cada vez mais procurada.



**LUÍS FILIPE PEREIRA**  
CEO da Efaced

■ O investimento no Oriente foi assumido como uma prioridade pela Efaced, há mais de uma década. Inicialmente em Macau, constituindo o primeiro passo para atacar aquela região estratégica, e mais tarde na China. O objectivo é aumentar a capacidade de fabrico de transformadores, enquanto fornecedor do sector industrial.



**HENRIQUE MARTINS**  
Presidente da Vinocor

■ A assinatura de um contrato de venda de rolhas à Wine Rionee, do Grupo Changyu, o maior distribuidor asiático de vinhos e bebidas alcoólicas, assinalou a entrada da Vinocor em Macau, em 1995. Depois, o grupo investiu na instalação de uma unidade de acabamento de rolhas na China.



**EPIFÂNIO DA FRANCA**  
Presidente da Chipidea

■ A Chipidea, empresa da área de semi-condutores, tem centros de engenharia em Macau e na China, além de escritórios de vendas. Ainda assim, a presença desta tecnológica estende-se a Taiwan e à Malásia, mercados da Ásia que têm vindo a ser mais procurados por empresas de tecnologia de ponta.

mil milhões de dólares -, acredita que as firmas internacionais irão desempenhar um papel importante na gestão desta operação.

**As pequenas e médias**

Até há pouco tempo, o maior segmento da economia espanhola era constituído por pequenas e médias empresas. E foram precisamente estas que abriram o caminho para a China. Todavia, neste momento as grandes empresas são as principais responsáveis pelo investimento.

"Os nossos primeiros clientes foram algumas famílias da Catalunha e empresas de média dimensão que investiam em sectores como o imobiliário", afirma Josep Herrero, actual sócio da Roca Junyent.

Por seu lado, Francisco Soler mostra-se admirado pela rapidez da transformação: "No início, quando nos debruçamos sobre este projecto, a intenção era trabalhar para empresas portuguesas e espanholas de pequena e média

dimensão que investiam na China. Contudo, hoje em dia, a estas juntaram-se grandes empresas de sectores como o têxtil, retalhista e das infra-estruturas.

Apesar da experiência no mercado chinês, as firmas anglo-saxónicas não contam com advogados espanhóis no local, o que faz com que Soler continue convencido das vantagens para os clientes da Garrigues de um escritório em Xangai.

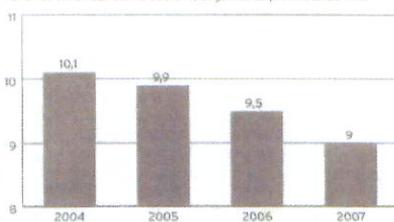
"Qualquer transacção realizada na China tem impacto directo noutros aspectos do negócio em Espanha, como é o caso do pagamento de impostos. A existência de uma boa comunicação com Madrid é igualmente importante, o que pode ser difícil quando advogados espanhóis e chineses não trabalham juntos", acrescenta Soler. "A mentalidade existente é bastante diferente, o que faz com que um advogado de Madrid tenha sérias dificuldades em perceber, ou gerir, um acordo chinês".

**Economia a crescer**

■ A China espera crescer 8% este ano, anunciou ontem a Comissão Nacional de Desenvolvimento. O valor está abaixo dos 10% nos últimos anos, mas o anúncio não é inocente. As autoridades estão a fazer tudo para controlar o investimento e evitar o sobreaquecimento da economia. Todos os anos, o Executivo revê em alta o crescimento. Com o país a evoluir a um ritmo tão acelerado, oportunidades não faltam, nem para os portugueses que podem encontrar nichos de mercado ao nível da construção, saúde, consultoria, telecomunicações, vinhos, etc. A melhoria das condições de vida da população e uma redução do proteccionismo vão permitir às empresas estrangeiras vender cada vez mais produtos neste admirável mercado novo. **M.P.**

**Crescimento económico**

Taxa vai continuar acima dos 8%, segundo as previsões do FMI.



Fonte: FMI

**Lições de Lisboa**

Apesar da concorrência espanhola, Portugal continua a exercer a sua influência na região através de Macau que, à semelhança do que sucedeu com Hong Kong, regressou à soberania chinesa em 1999.

A pequena ilha, onde as leis se baseiam, em grande parte, no Direito Português, é conhecida como um "microcosmos" do jogo - com os principais casinos estrangeiros a investir fortemente no local e os grandes grupos hoteleiros a atrair turistas chineses e de Hong Kong.

Segundo Dulce Franco, da PLMJ, este é um mercado repleto de oportunidades, com as grandes sociedades de advogados de Lisboa a manter boas ligações locais. No entanto, até à data, as empresas portuguesas têm-se mostrado reticentes a uma investida em força. "A China está na nossa mira, todavia, ainda não se tomou um alvo preferencial", afirma João Vieira de Almeida, da Vieira de Almeida. Na mesma linha, Diogo La-

cerda Machado, da Barrocas Sarmento & Neves, acrescenta que a China não é uma escolha prioritária para os investidores portugueses - conhecidos por serem demasiado cautelosos.

As firmas espanholas que exercem em território português também estão numa posição privilegiada para canalizar os investimentos chineses para Macau e África lusófona. Porém, a América Latina é, para muitos, a grande prioridade. "A China conquistou África em apenas dois anos. O investimento chinês na América Latina apresenta-se como uma oportunidade de ouro", acrescenta o mesmo advogado.

2007 será assim o ano em que as sociedades ibéricas se vão revelar na China e Índia. Muitos acreditam que as oportunidades compensam os riscos. Outros não. E só quando acabar o ano do porco se saberá os reais benefícios face à dimensão do desafio. ■

Tradução de Pedro Evangelista