

**Entrevista** Xu Yongqian e Luís Sáragga Leal

SÓCIOS DA DACHENG E DA PLMJ

Projectos logísticos e CPLP na mira da China

Como pode uma parceria de advogados para fomentar negócios entre Portugal e a China? Os dois parceiros respondem

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

As grandes infra-estruturas logísticas, como o Porto de Sines, e o programa de privatizações previsto para Portugal estão na mira dos empresários chineses. Xu Yongqian, sócio de um grande escritório de advocacia da China, confirma-o, ao mesmo tempo que desafia os empresários portugueses a verem aquele mercado como a porta para a internacionalização. Yongqian, cuja sociedade mantém uma parceria com a portuguesa PLMJ, esteve recentemente em Lisboa. Foi com este advogado e com Luís Sáragga Leal que o **Negócios** manteve a conversa que se segue

Qual é a importância de Portugal, um pequeno país, para os investidores de um mercado como a dimensão como o da China?

Xu Yongqian (XY) - Portugal é uma pequena economia e um pequeno país, mas tal não impede que vejamos muitas oportunidades de negócio neste país, nomeadamente ao nível de grandes projectos infraestruturais. Por outro lado, Portugal é também uma porta de entrada para os mercados da Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CPLP), nomeadamente os países africanos, que suscitam particular interesse às empresas chinesas.

Falou de projectos infra-estruturais em Portugal. Está a referir-se ao Porto de Sines?

XY - No âmbito de um encontro promovido pela AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal -, já tivemos encontros com responsáveis do porto de Sines. É um projecto muito interessante e que tem todas as condições atrair investidores chineses.

Quando é que se verão os resultados desta parceria desta parceria entre a PLMJ e a Dacheng, no que diz respeito a investimentos num ou outro país, por parte de clientes destas duas sociedades de advogados?

Luís Sáragga Leal (LSL) - Em breve. Há todo um conjunto de investimentos relativamente aos quais nos tem sido solicitada assessoria jurídica.

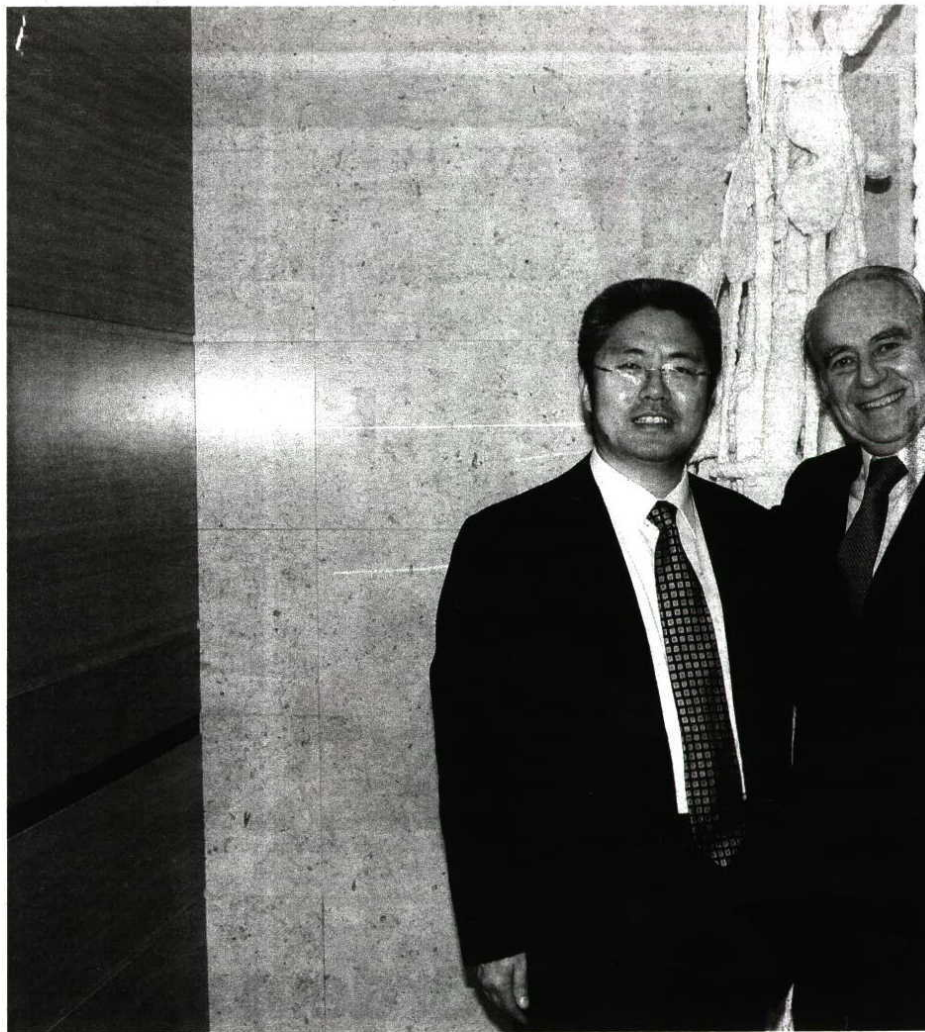
De portugueses na China?

LSL - De portugueses na China e da China em Portugal, mas também de empresários chineses em países da CPLP.

Em que sectores?

LSL - Em Portugal são basicamente grandes projectos de infraestruturas logísticas, como o Porto de Sines. Há também um forte interesse no programa de privatizações no nosso país. No que diz respeito aos países da CPLP, conforme previsto no 12.º Pano Quinquenal da economia chinesa, os investimentos envolvem apostas estratégicas no sector energético, recursos naturais, obras públicas e projectos agrícolas.

Pensando em possíveis parcerias com



A China está a tornar-se o maior mercado mundial, pelo que pensamos que é de capital importância para as empresas portuguesas poderem entrar neste mercado.

XU YONGQIAN

Sócio da sociedade de advogados chinesa Dacheng

empresários portuguesas, de que forma estão os investidores chineses a entrar nos países da CPLP?

LSL - Os empresários chineses compreenderam que o seu sucesso em países onde se fala português será mais bem sucedido se entrarem nesses mercados em regime de "joint venture" com empresas portuguesas. Estas têm maior experiência e têm mais conhecimento dos mercados, por força da partilha da cultura, da história e igualmente de um regime jurídico semelhante. É proveitoso para as empresas chinesas entrarem para esses países em parceria com empresas portuguesas e através de alianças estratégicas que já lá trabalham. Tal é reconhecido pelas empresas chinesas. Isso pode também trazer novas oportunidades para as empresas portuguesas e para internacionalizarem as suas actividades em África.

De que modo pode esta parceria entre as sociedades de advogados PLMJ e Dacheng promover a ida de empresas portuguesas para a China?

XY - A China está a tornar-se o maior mercado mundial, pelo que pensamos que é de capital importân-

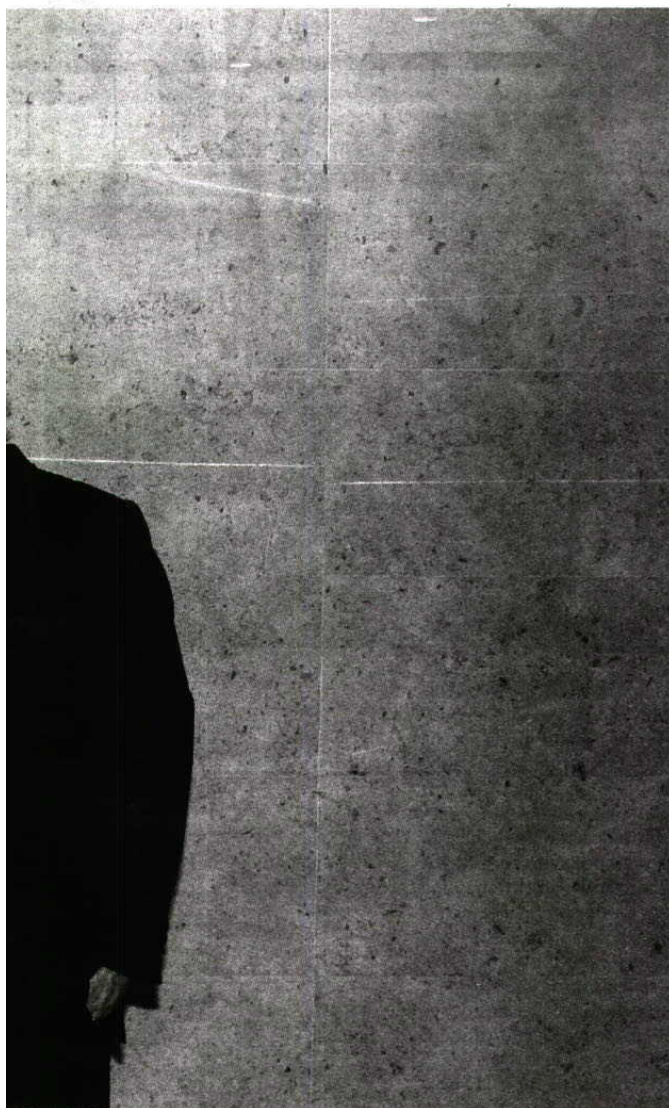
cia para as empresas portuguesas poderem entrar neste mercado. Em conjunto com a PLMJ, mantivemos conversações com diversas empresas portuguesas para lhes apresentar algumas oportunidades estratégicas de negócio na China. Em algumas regiões do interior país e também nas áreas urbanas estão em curso projectos de grande envergadura ao nível das obras públicas.

Aí as empresas portuguesas podem encontrar uma janela de oportunidade?

XY - Aí, as empresas portuguesas podem ter uma palavra a dizer. Outra das áreas em que os empresários portugueses poderão apostar é nas novas tecnologia, de que a China continua à procura e que as autoridades privilegiam proporcionado uma linha financeira para investimento directo estrangeiro nesta sector. Isto, porque a China necessita de promover um "up-grade" significativo em termos de qualidade da sua produção industrial.

Como chegaram a PLMJ e Dacheng a esta parceria?

XY - Primeiro, ambas as sociedades são membros de uma rede inter-



Uma dimensão à medida do país de origem

➤ A Dacheng Law Offices, sociedade chinesa com que a PLMJ mantém uma parceria, é de outra dimensão, quando se recorre aos números. Tem 1.900 funcionários, entre advogados e áreas de apoio, distribuídos por 28 escritórios locais, nomeadamente em Pequim, Xangai e Hong-Kong. A sociedade tem igualmente uma forte presença internacional, assente em escritórios próprios e parcerias espalhadas pelo mundo, nomeadamente em Sidney, Washington ou Singapura. É uma dimensão à medida do país de origem, esse mesmo que acabou de tornar-se a segunda maior potência económica mundial. Em 2010, o comércio internacional da China com Portugal terá crescido mais de 30% e com os países da CPLP mais de 45%, valores que poderão crescer ainda mais, tendo em conta que a aposta na África lusófona e nas suas matérias-primas são desígnios estratégicos do 12.º plano quinquenal aprovado pelas autoridades chinesas.

nacional de sociedades de advogados. Depois, a PLMJ é o maior escritório de advocacia em Portugal e o mesmo sucede com a Dacheng, relativamente à China. Além do mais, as duas sociedades perseguem uma estratégia muito semelhante. São ambas sociedades que actuam nos respectivos mercados, mas dispõem de uma estratégia de actuação mais global.

Que tipo de serviços propiciam uma e outra sociedade numa eventual situação de assessoria jurídica aos clientes ao clientes do escritório parceiro?

LSL - Esta é uma parceria estratégica. Ambas as firmas podem assegurar assessoria jurídica a clientes da outra sociedade. Asseguramos serviços jurídicos às empresas portuguesas que pretendam entrar no mercado chinês, assim como a Dacheng proporciona igualmente, com o apoio da PLMJ, assessoria jurídica aos investidores chineses que pretendam entrar no nosso mercado.

E quando estão em causa países africanos de expressão lusófona?

LSL - As empresas chinesas que pretendam entrar no mercado euro-

peu ou nos países da CPLP, onde a PLMJ conta com uma rede de parcerias com escritórios locais, proporcionamos exactamente o mesmo tipo de apoio. O que estamos a fazer, de forma mútua, é disponibilizar os nossos conhecimentos e os nossos advogados, colocando-os ao serviço dos clientes de ambas as sociedades. Trabalhar em conjunto é a lógica desta parceria estratégica.

É uma lógica de assessoria mútua a clientes?

LSL - Alógica é, na prática, os clientes portugueses que vêm ter connosco em Portugal, em Angola ou em Moçambique para discutir os projectos que possam desenvolver na China, da mesma maneira os clientes chineses podem discutir os seus projectos de investimento para Portugal ou para os países da CPLP em qualquer dos escritórios da Dacheng, na China. Ajuda muito que tenhamos este networking, como ajuda o facto de contarmos com dois advogados no escritório de Pequim. Bem como teremos brevemente um advogado da Dacheng a trabalhar connosco, podendo deslocar-se ciclicamente a Angola ou Moçambique.

Há todo um conjunto de investimentos relativamente aos quais nos tem sido solicitada assessoria jurídica. [Quer] de portugueses na China, [quer] da China em Portugal.

LUÍS SÁRAGGA LEAL

Sócio da PLMJ



Como pode uma parceria de advogados ajudar nos negócios entre Portugal e China Lex 36 e 37