



ID: 34082850

16-02-2011

SERVIÇOS JURÍDICOS

Escritórios dizem registar aumento de pedidos de apoio à internacionalização

Mercados dos países africanos de expressão portuguesa são os mais procurados



Pedro Elias

Obras Públicas | Com grandes projectos parados no País, as construtoras estão a pedir apoio jurídico para apostar em mercados externos.

JOÃO MALTEZ jmaltez@negocios.pt

As sociedades de advogados estão a registar um incremento nos pedidos de apoio à internacionalização e às exportações por parte das empresas nacionais. Mas não só. Numa altura em que o consumo baixa a nível interno, os mercados externos centram as atenções, em particular os dos países africanos de expressão lusófona, garantem os juristas inquiridos pelo **Negócios**.

“Uma parte muito significativa dos nossos clientes de origem portuguesa têm presença internacional ou projectos de internacionalização a serem desenvolvidos”, afirma Rui Amendoeira, sócio executivo da Miranda. O mesmo advogado avança, por outro lado, que a procura externa continua ainda muito concentrada nos países africanos de expressão portuguesa.

O sócio da PLMJ Nuno Brito Lopes revela, por seu turno, que além do acompanhamento na internacionalização dos clientes portugueses, sobretudo para os mercados onde a sociedade marca presença, tem havido diariamente pedidos de

informação sobre esta matéria também por parte de “empresas estrangeiras, principalmente dos Estados Unidos e do Reino Unido, mas também da Europa em geral, China e Brasil”. Motivo: “solicitar apoio para entrarem em mercados de língua portuguesa”.

O interesse das construtoras

Diogo Perestrelo, um dos sócios que lidera a Cuatrecasas-Gonçalves Pereira em Portugal, afirma que há de facto um “crescente interesse de clientes em conhecerem o enquadramento jurídico em alguns países para exportação ou para início de um processo de internacionalização”. O advogado destaca, aliás, as empresas de construção, que têm mostrado interesse em seguir esse caminho, “como alternativa à estagnação do mercado interno”.

A verdade é que, como evidencia Nuno Prata, sócio da SRS Advogados, “há uma percepção clara por parte das empresas de que o mercado interno vai estar estagnado nos próximos anos e a aposta para aumentar a facturação está no mercado internacional”. Até por isso,

adianta, têm crescido as solicitações em torno do apoio à instalação de escritórios de representação ou filiais noutros países. “Muitos dos nossos clientes estão a fazer parcerias no estrangeiro com empresas locais”, sublinha o advogado.

Segundo Diogo Leóntidas Rocha, sócio da Garrigues, o escritório a que está ligado tem registado “um aumento de pedidos de apoio jurídico na internacionalização de empresas portuguesas”, embora admita que tal movimento não é ainda expressivo. Em sua opinião, tem havido alguma prudência neste campo, devido à “incerteza quanto à forma como a crise se vai desenvolver e às dificuldades de acesso ao crédito”.

É esta a perspectiva também acentuada por Francisco Brito e Abreu, sócio da Uría-Pronça de Carvalho, quando admite que “a degradação da situação económica do País e o abrandamento da procura nos mercados internos” gerou um aumento das solicitações de apoio em processos de internacionalização, sendo que este é um fenómeno que tem vindo a ganhar expressão nos últimos dois ou três anos.

[Estrangeiros têm solicitado] apoio para entrarem em mercados de língua portuguesa.

NUNO BRITO LOPES

Sócio da PLMJ

Há percepção das empresas de que o mercado interno estará estagnado nos próximos anos.

NUNO PRATA

Sócio da SRS Advogados

Apoio jurídico poderá determinar viabilidade do projecto de investimento

“A assessoria jurídica permite identificar o que deve ser feito, como deve ser feito, junto de quem e, conseqüentemente, reduz os riscos e aumenta o retorno do negócio ou, mesmo, a sua própria viabilidade”. É simples. Nuno Brito Lopes, sócio da PLMJ, clarifica deste modo a razão pela qual é preciso o apoio de um advogado no processo de internacionalização de uma empresa.

Rui Amendoeira, sócio da Miranda, adiciona ainda outras razões: “O assessor jurídico pode ser também um conselheiro ‘comercial’ acerca das práticas e costumes do país de destino e pode mesmo auxiliar na identificação de parceiros locais.

“O sucesso de um projecto de internacionalização depende muito, entre outros factores, do estudo prévio da realidade jurídica da geografia para onde se pretende expandir. Apenas um

O assessor jurídico pode mesmo auxiliar na identificação de parceiros locais.

RUI AMENDOEIRA

Sócio da Miranda

correcto conhecimento das autorizações administrativas necessárias, controlo cambial, regulamentação laboral, tributação aplicável... permite elaborar um ‘business plan’ adequado à realidade do mercado”, evidencia Diogo Leóntidas Rocha, sócio da Garrigues.

Tal como lembra Nuno Prata, da SRS Advogados, “cada país tem as suas especificidades e é necessária uma análise jurídica prévia, para evitar surpresas inesperadas”. Ou seja, “muitos países têm regras específicas para o registo do investimento estrangeiro, que se não forem observadas na altura da entrada de capitais, poderão impedir o pagamento de dividendos ou o reembolso de empréstimos”.

Face ao exposto, tal como diz Francisco Brito e Abreu, sócio da Uría-Pronça de Carvalho, “obter o apoio jurídico necessário para a tomada de decisões informadas no momento em que a internacionalização é planeada pode ser determinante para o sucesso de um projecto”.