

Nuno Miguel Prata

“Me encanta la diversidad en Iberia”

Desde muy peque1o no veo a Espa1a como un pa1s extranjero y lejano. Soy natural de Oporto y desde siempre me acostumbr3 a ir a Galicia m1s a menudo que a Lisboa o a otras ciudades del sur de Portugal. Me encanta la diversidad en Iberia, bajo muchos matices comunes a nivel cultural, gastron3mico, religioso, social, etc. Cuando asistimos al f3tbol en Espa1a, nos enteramos de que el estilo y la t3cnica de los jugadores son parecidos con lo que vemos en el campeonato portugu3s. La proximidad f3sica ha permitido crear relaciones familiares, culturales y econ3micas muy estrechas entre los dos pa1ses. A nivel de la Uni3n Europea, los gobiernos de los dos pa1ses acuerdan estrategias conjuntas para despu3s presentarlas en las cumbres de Bruselas.



Como abogado y asesor a empresas en sus inversiones en Portugal y en el extranjero, es interesante seguir los procesos de internacionalizaci3n de las empresas portuguesas y espa1olas en el mercado ib3rico. Las espa1olas fueron las primeras a desarrollar sus actividades y negocios en Portugal, a trav3s de la adquisici3n de compa1as portuguesas, la incorporaci3n de sucursales y tambi3n del establecimiento de acuerdos locales. Las empresas portuguesas empezaron a invertir en Espa1a, como un proceso natural de expansi3n.

Las cifras son muy respecto a la importancia de las exportaciones y de la inversi3n directa entre los dos pa1ses. Las econom3as est1n completamente mezcladas, en particular en las regiones m1s cercanas de la frontera.

Hay nuevos retos para las empresas exportadoras. Es neces-

Perfil

Nuno Miguel Prata

Licenciado em Direito pela Universidade Cat3lica (Porto), em 1993, Master of Laws (LLM) pela University College London (Londres), em 1994, Curso de Contratos Mercantiles pelo Centro de Estudos Financieros (Madrid), em 2009. Colaborou em 1994 na Stephenson Harwood (Sociedade de Advogados), em Londres. E Advogado e S3cio da Sociedade Rebelo de Sousa & Advogados Associados, RL, onde trabalha desde 1995, tendo desempenhado ao longo destes anos v1rias fun33es, quer em Portugal, quer no estrangeiro. Entre 1999 e 2007 foi respons1vel pelo escrit3rio do Funchal da Sociedade Rebelo de Sousa & Advogados Associados, RL. Entre 2007 e 2009 esteve a trabalhar no escrit3rio em Madrid, com responsabilidades ao n3vel de coordena33o do mercado ib3rico.

sario ganar nuevos mercados en 1frica y en Latinoam3rica. Las compa1as portuguesas tienen un conocimiento muy profundo de los PALOP (pa1ses africanos de habla oficial portuguesa) y de Brasil. Este puede ayudar al establecimiento de acuerdos empresariales, seg3n los cuales las compa1as espa1olas pueden acceder a los mercados africanos como Angola o Mozambique a trav3s de las empresas portuguesas que est1n establecidas all3 hace mucho tiempo y ya tienen su propio entorno comercial. Lo mismo pasa en los pa1ses de Latinoam3rica en que las empresas espa1olas est1n bien posicionadas, tienen una larga experiencia y conocimiento de mercado y, por eso, pueden generar oportunidades interesantes para la

exportaci3n de productos portugueses y para el establecimiento de acuerdos comerciales y la realizaci3n de inversiones locales a largo plazo. Esto significa que las empresas ib3ricas, tienen tambi3n mucha complementariedad que deber1n intentar aprovechar al m1ximo para poder acceder a nuevos mercados en pa1ses emergentes.

Las empresas portuguesas y espa1olas tienen m1s problemas en acceder al cr3dito bancario. Los bancos est1n bajo fuerte presi3n para aumentar sus niveles de solvencia y de capital, y est1n cerrando el grifo del cr3dito a las familias y a las empresas. Las empresas necesitan de financiaci3n, pero los bancos piden intereses muy altos a las mejores compa1as y las otras compa1as simplemente no tienen acceso al cr3dito. Esta situaci3n va a obligar a las empresas a retrasar sus planes de inversi3n. Tendr1n que buscar sinergias con otras para expandir sus negocios. Me parece natural que una empresa espa1ola y otra portuguesa –que incluso puedan competir entre s3 en el mercado ib3rico– establezcan acuerdos comerciales para pa1ses espec3ficos, en particular en los PALOP o en Latinoam3rica. La crisis que estamos pasando, la necesidad y urgencia de expandir las inversiones en mercados emergentes, puede agilizar alianzas y realizaci3n de inversiones conjuntas entre empresas portuguesas y espa1olas.

Tambi3n representan un reto importante a los abogados de las compa1as que est1n incrementando sus negocios en el extranjero. Las soluciones legales tendr1n que ser estudiadas de forma m1s integrada, compatibilizar las diferentes jurisdicciones y los requisitos legales a que las empresas estar1n sujetas. Los abogados tambi3n tendr1n que establecer acuerdos con otros despachos o incluso abrir sus propias oficinas en los pa1ses de destino (PALOP y Latinoam3rica) para mejor asesorar a sus Clientes. Tendr1n que dar respuesta a sus clientes para el desarrollo de sus estrategias de crecimiento internacional. La profesi3n de abogado, exigente, es din1mica e interesante. ■