

Lex

GONÇALO MENDES DA MAIA SÓCIO DA MLGTS EM MACAU

“A nossa indústria alimentar tem espaço para crescer na China”

Gonçalo Mendes da Maia, sócio da MLGTS em Macau, diz que espera que investidores chineses aumentem aposta em Portugal nos próximos anos de uma forma significativa.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

Recentemente nomeado sócio de indústria da sociedade de Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados (MLGTS), Gonçalo Mendes da Maia tem a particularidade de desenvolver a sua actividade em Macau, há 14 anos. O advogado, que é também fundador da firma local MdME - Lawyers and Notaries, explica ao Negócios que no antigo território sob administração portuguesa, mas também na República Popular da China e em Hong Kong, são regulares os pedidos de assistência jurídica por parte de investidores interessados no nosso país. Em sentido inverso, sublinha que há oportunidades naqueles mercados asiáticos, e dá como exemplo a nossa indústria alimentar e vinícola, que diz ter “muito espaço para crescer”.

Nos últimos anos, foi registado um significativo volume de investimento chinês em Portugal. Têm continuado a receber pedidos de apoio jurídico por parte de clientes macaenses/chineses interessados em investir em Portugal?

A MdME e a MLGTS – que trabalham de forma totalmente integrada em projectos “cross-border” – recebem regularmente pedidos para dar assistência a clientes da República Popular da China, de Hong Kong e de Macau em investimentos em Portugal.

Em que sectores?

Nomeadamente nos sectores financeiro, energia, imobiliário e

hotelaria. Esperamos ver nos próximos anos não só um aumento significativo destes investimentos como também uma maior diversificação de sectores.

Os clientes chineses a que dão apoio têm como foco apenas o mercado português ou também os mercados dos países africanos de expressão lusófona?

O mercado em Portugal tem sido alvo de muitos investimentos provenientes da República Popular da China nos últimos anos, mas também os nossos escritórios associados em Angola e Moçambique têm estado muito activos no aconselhamento a empresas, não só da China, mas de toda a Ásia, incluindo Índia, Coreia do Sul, Japão e Singapura.

Há naturalmente empresas portuguesas que procuram Macau ou outros mercados da República Popular da China. Que tipo de apoio vos é pedido?

Essa tem sido uma tendência muito interessante: temos tido, ultimamente, diversos pedidos de clientes institucionais portugueses que pretendem explorar a possibilidade de expansão nos mercados asiáticos e a MLGTS e a MdME estão numa posição privilegiada para os assistir, em especial se considerarmos que ambos os escritórios fazem parte da Lex Mundi, que tem escritórios líderes de mercado em todas as jurisdições da Ásia.

Estamos a falar sobretudo de empresas que querem expor-



tar para a China?

Não só estamos a falar de acordos de “joint-venture”, de cooperação e de distribuição com entidades Asiáticas e até de constituição de sociedades locais.

A que sectores de actividade estão essas empresas predominantemente ligadas?

Os sectores onde temos visto mais interesse são o financeiro, energia, consultoria, bens de grande consumo e outros.

Em que sectores da actividade económica macaense há ainda espaço para empresas portuguesas?

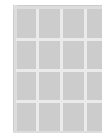
Julgo que há espaço no sector das novas tecnologias e start-ups, porque Portugal está muito adiantado em relação a Macau e inclusivamente até em comparação com Hong Kong, sendo que o



Esperamos ver nos próximos anos não só um aumento significativo do investimento [chinês em Portugal] como também uma maior diversificação de sectores.



A nossa indústria alimentar e vinícola, em especial no âmbito dos sectores dos bens de grande consumo, tem muito espaço para crescer no mercado da República Popular da China.



Macau: eficiência dos tribunais está alguns passos atrás

O advogado Gonçalo Mendes da Maia diz que os principais desafios para as empresas que pretendem apostar nos mercados asiáticos são de ordem regulatória e também ao nível das diferenças culturais. Quanto ao funcionamento da justiça em Macau, onde exerce advocacia, admite que “está alguns passos atrás” face a Portugal, mas que “há uma grande vontade de mudança”.

Quais são os principais desafios que se colocam à entrada de empresas de outros países nos mercados asiáticos onde habitualmente trabalha?

Os desafios são, essencialmente, limitações regulatórias, diferenças culturais, a língua e, também, regimes jurídicos por vezes muito diferentes.

A partir de Macau, é possível dar apoio noutros mercados asiáticos vizinhos?

A MdME e a MLGTS são membros da LexMundi – a maior rede de sociedades independentes do mundo, com relações muito estreitas com outros membros. Essa plataforma permite-nos apoiar os nossos clientes virtualmente em todos os mercados da Ásia.

Em todos os mercados?

Isso tem acontecido, por exemplo, no sector do jogo onde lançámos, no contexto da LexMundi, uma prática especializada que cobre 25 jurisdições. Os nossos clientes desse sector – em que, como é sabido, Macau é um mercado líder – recorrem ao nosso conhecimento e experiência na área para, em colaboração com o respectivo escritório local Lex

Mundi, os ajudar a penetrar em novos mercados.

Têm recebido pedidos nesse sentido em que sectores e para que países do continente asiático?

Temos recebido pedidos nesse sentido em sectores como o do jogo, da construção e do imobiliário. Isso tem acontecido, por exemplo, em jurisdições como o Camboja, Vietname, Filipinas, Laos ou Coreia do Sul.

No âmbito da rede MLGTS Legal Circle, foi noticiado que “está para breve um plano de expansão na China”. Em que é que consistirá esse projecto?

Esse plano de expansão será anunciado em breve e está em linha com a aposta da MLGTS na internacionalização e da MdME em se tornar numa firma regional no Sul da China. Posso adiantar que são movimentos estratégicos que não encontram paralelo nos mercados de advocacia de Portugal e Macau.

Para quem exerce advocacia em Portugal e agora o faz sobretudo na jurisdição macaense, o que diferencia a prática nestas duas realidades profissionais?

Já estou em Macau há 14 anos e a advocacia em Portugal evoluiu muitíssimo desde então. Macau continua alguns passos atrás em termos legislativos, tal como na eficiência dos tribunais e das instituições públicas. No entanto, há uma grande vontade de mudança e desenvolvimento em Macau, que julgo irá ter impacto na modernização do sistema jurídico. Estamos muito confiantes no futuro. ■

Governo de Macau tem vindo a apoiar o desenvolvimento de um ecossistema de empreendedorismo e inovação tomando como modelo Portugal e fomentando o intercâmbio de ideias e experiências entre as duas jurisdições.

Por exemplo a que níveis?

Por exemplo, este mês encontra-se em Portugal uma delegação de jovens empreendedores de Macau num programa de intercâmbio promovido pela Direcção dos Serviços de Economia de Macau, conjuntamente com a Fábrica de Startups e a Second Home, que é apoiado pela MLGTS e pela MdME.

Que tipo de trabalho vão levar a cabo com esses jo-

vens empreendedores?

Através da nossa equipa multijurisdicional de apoio à inovação e empreendedorismo – a Team Genesis – iremos oferecer formação jurídica em temas de relevo para a expansão internacional, nomeadamente para Portugal, de empreendedores de Macau.

Noutros mercados da República Popular da China, que espaço pode existir para empresas nacionais?

Com base na informação que temos recolhido, a nossa indústria alimentar e vinícola, em especial no âmbito dos sectores dos bens de grande consumo, tem muito espaço para crescer no mercado da República Popular da China. ■

PERFIL

Em Macau há já 14 anos

Há 14 anos que Gonçalo Mendes da Maia exerce advocacia em Macau. Recentemente promovido a sócio de indústria da sociedade MLGTS [Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva], o advogado tem desenvolvido a sua actividade nas áreas de bancário e financeiro e de imobiliário. Além da sua ligação à sociedade que é liderada por Nuno Galvão Teles, Gonçalo Mendes da Maia é também sócio-fundador da firma de advocacia macaense MdME.