

Lex

ASSESSORIA JURÍDICA ÀS EMPRESAS

Acordo UE–Mercosul é “passaporte estratégico” para empresas portuguesas

É visto como uma oportunidade estratégica para empresas portuguesas. Promete acesso preferencial a um vasto mercado e maior previsibilidade jurídica, beneficiando vários setores-chave da economia nacional. Ao mesmo tempo, impõe elevados requisitos regulatórios e de sustentabilidade, exigindo forte investimento em compliance e assessoria jurídica especializada.

JOÃO DUARTE FERNANDES
joaomfernandes@negocios.pt

O acordo comercial “histórico” entre a União Europeia (UE) e o Mercosul foi formalmente assinado este sábado, 17 de janeiro, mais de duas décadas depois de se terem iniciado as negociações entre as duas regiões. E apesar de ainda faltarem passos para que o entendimento entre os 27 e a Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai possa entrar em vigor – até porque, na quarta-feira, o Parlamento Europeu aprovou uma resolução solicitando um parecer jurídico do Tribunal de Justiça da União Europeia (TJEU) sobre o acordo, que, na prática, suspende o seu processo de implementação – os advogados notam que representa já uma “oportunidade significativa” para as empresas portuguesas.

“É um marco histórico e um passaporte estratégico para as empresas portuguesas acederem a um mercado de 270 milhões de consumidores”, diz Pedro Marques Bom, sócio da Cuatrecasas. Acrescenta que “reforça a autonomia estratégica da UE, permitindo diversificar mercados e cadeias de abastecimento face à incerteza comercial com parceiros como os EUA, marcada por tendências protecionistas e geopolíticas”.

Jorge Brito Pereira, “partner” da J+Legal, nota que, “do ponto de vista jurídico, representa, num momento geoestratégico tão complexo como aquele que vivemos, um salto qualitativo na previsibilidade, na redução de barreiras e na criação de um quadro mais estável para o investimento recíproco e para a cooperação regulatória”.

Para as empresas portuguesas,



Von der Leyen assinou formalmente o acordo em Assunção, capital do Paraguai, no dia 17 de janeiro.

refere o advogado da J+Legal, “surgem oportunidades muito relevantes”, entre as quais sublinha o “acesso preferencial a grandes mercados emergentes, reforço das exportações, maior segurança

Intensificação da concorrência em segmentos específicos e o aumento das exigências regulatórias serão principais desafios para empresas, dizem advogados.

para investir e novas possibilidades nos setores agroalimentar, energético, industrial, tecnológico e de serviços”. Ainda além destas áreas, José A. Nogueira, “managing partner” da RSN Advogados, destaca que “setores como vinhos, têxtil, calçado, cerâmica e componentes automóveis poderão explorar novos mercados, especialmente numa conjuntura internacional mais restritiva”.

Assim, do ponto de vista empresarial, nota José A. Nogueira, “destaca-se a forte redução tarifária, a disciplina regulatória e a previsibilidade jurídica, mas também se identificam riscos, sobretudo em áreas como concorrência, sustentabilidade e litígios internacionais” num entendimento que pre-

vê a “a eliminação gradual de tarifas sobre cerca de 91% a 92% do valor das trocas em 15 anos, abrangendo mais de 700 milhões de consumidores”.

De salvaguardas a desafios

Nesta medida, “a abertura do mercado europeu a produtos do Mercosul traz desafios”, concorda o líder da RSN, “como a intensificação da concorrência em segmentos específicos e o aumento das exigências regulatórias”. “As empresas portuguesas terão de investir em compliance e certificações para tirar pleno partido do acordo, enfrentando ainda a complexidade das regras de origem e mecanismos de reequilíbrio, além de potenciais litígios que exigirão apoio

Jorge Saenz/AP

Serviços jurídicos ganham peso estratégico na relação comercial entre os blocos

jurídico especializado”, conclui o especialista.

Mas “o tratado não é um cheque em branco”, sublinha Pedro Marques Bom. A integração, como diz, “ocorre sob o novo ‘muro regulatório’ de Bruxelas, onde a abertura comercial é contrabalançada por um rigoroso policiamento normativo”. Para o advogado, o acordo reflete o “Efeito Bruxelas”: empresas sul-americanas deverão conformar-se com as normas europeias e, por isso, para Portugal, “a vantagem é normativa”, já que “as nossas empresas dominam o ADN da conformidade europeia, ganhando vantagem competitiva num mercado extraordinário, com um quadro regulatório menos exigente do outro lado do Atlântico”. Por outro lado, atira, “a ansiedade quanto a uma possível inundação de produtos a preços reduzidos é natural, mas mitigada por um conjunto de salvaguardas”. “O acordo prevê quotas, mecanismos antidumping e reposição de tarifas perante práticas desleais ou prejuízos à indústria local.”

O advogado da Cuatrecasas explica que “a competitividade do ‘preço baixo’ é filtrada por cláusulas de sustentabilidade que condicionam preferências tarifárias ao cumprimento do Acordo de Paris”. “Produtos oriundos de desflorestação ou com baixos padrões laborais podem ser travados, ficando as empresas sujeitas ao escrutínio de investimento estrangeiro pela Comissão Europeia e ao nível nacional (caso o Governo implemente o regime de Investimento Direto Estrangeiro aplicável na UE).” ■

A procura por serviços jurídicos de apoio às empresas, sobretudo em áreas como comércio internacional, investimento, contratos e compliance, vai crescer de forma significativa com a entrada em vigor do acordo comercial entre a União Europeia e os países do Mercosul. É o que dizem os advogados, que destacam um novo quadro regulatório mais exigente, envolvendo concorrência, ESG, investimento estrangeiro e propriedade intelectual. Neste contexto, a assessoria jurídica especializada, com presença transatlântica, torna-se um ativo estratégico para as empresas.

“O acordo abre um amplo leque de oportunidades jurídicas tanto para empresas quanto para profissionais do setor [jurídico de apoio às empresas]”, diz José A. Nogueira, “ma-

naging partner” da RSN Advogados. Nesta medida, “é esperado um aumento na procura de serviços jurídicos voltados para o comércio internacional e o investimento, abrangendo também a elaboração contratual e a implementação de práticas de compliance, dado o crescimento da necessidade de assessoria especializada”.

Para António Souto Moura, advogado da Cuatrecasas, [o acordo] representa uma alteração de paradigma, visto que “todos os atores envolvidos nesta nova parceria comercial terão de atuar dentro de um quadro regulatório exigente e complexo, que conjuga regimes tarifários com concorrência, direito do consumo, propriedade intelectual e ESG”. De facto, nota, “as empresas do Mercosul que queiram reforçar cadeias de abaste-

cimento na Europa enfrentarão o rigor do Regulamento relativo aos Subsídios Estrangeiros, instrumento que visa filtrar aquisições de empresas e participações em concursos públicos em que apoios de Estados terceiros (face à UE) possam distorcer a concorrência”. “A este controlo da Comissão soma-se o escrutínio nacional do Governo ao Investimento Direto Estrangeiro em Portugal, uma área onde o país (por inércia) tem atrasado o ‘enforcement’ do regulamento de ‘screening’ europeu”, argumenta o especialista.

Jorge Brito Pereira, “partner” da J+Legal, concorda que “é claramente expectável um aumento significativo da procura por serviços jurídicos de apoio às empresas”. Diz que o “acordo terá um efeito transversal, muito embora as áreas com

maior impacto devam ser o direito comercial e contratual internacional, investimento estrangeiro, fusões e aquisições (M&A, na sigla em inglês), fiscal e aduaneiro”.

Entre as áreas que deverão beneficiar de maior procura, o líder da RSN destaca ainda “a crescente necessidade de fortalecer a proteção dos direitos de propriedade intelectual, licenciamento e ‘cobranding’, o que reforça a importância de estratégias jurídicas inovadoras para diferenciar produtos e resguardar ativos”.

“Neste novo xadrez global, os serviços jurídicos especializados, com presença simultânea dos dois lados do Atlântico, passam a ser um novo ativo na geometria comercial entre Europa-América Latina”, conclui o advogado da Cuatrecasas. ■



Abertura do mercado europeu a produtos do Mercosul traz desafios como [...] o aumento das exigências regulatórias.

JOSÉ A. NOGUEIRA
“Managing partner”
da RSN Advogados

Áreas com maior impacto deverão ser o direito comercial e contratual internacional, investimento estrangeiro, fusões e aquisições, fiscal e aduaneiro, destacam especialistas.



Integração ocorre sob o novo ‘muro regulatório’ de Bruxelas, onde a abertura comercial é contrabalançada por um rigoroso policiamento normativo.

PEDRO MARQUES BOM
Sócio da Cuatrecasas



Representa [...] um salto qualitativo na previsibilidade, na redução de barreiras e na criação de um quadro mais estável para o investimento.

JORGE BRITO PEREIRA
“Partner” da J+Legal