

# SITUAÇÃO LEGAL SOBRE O INVESTIMENTO NA UNIÃO EUROPEIA RISCOS DE INVESTIMENTO <sup>1</sup>

Fan Jianhong

*Professor Associado da Faculdade de Direito da Universidade de Macau*

## I

### BREVE INTRODUÇÃO À LEI ECONÓMICA DA UNIÃO EUROPEIA

A União Europeia (UE) foi instituída na base da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA), Comunidade Económica Europeia (CEE), e Comunidade Europeia da Energia Atómica (CEEA, dita Euratom). Após a Segunda Guerra Mundial, a Europa necessitava de apoio dos vários países para revitalizar a sua economia. Por tal, em 9 de Maio de 1950, o então ministro dos negócios estrangeiros francês, Robert Schuman, propôs um plano para integrar e gerir em comum a produção do carvão e do aço pelos governos de vários países europeus. Assim, em 18 de Abril de 1951, 6 países (França, República Federal Ale-

---

<sup>1</sup> O presente texto corresponde à versão traduzida para a língua portuguesa, de um texto originalmente escrito em língua chinesa, que serviu de base à comunicação apresentada pelo autor na Conferência “Euro-China 2001 – for European and Asian Companies”, que decorreu em Macau entre 18 e 20 de Setembro de 2001.

mã, Países Baixos, Itália, Bélgica e Luxemburgo) assinaram, em Paris, o Tratado da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (também designado por Tratado de Paris), que formalmente instituiu a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA).

No preâmbulo do Tratado CECA, ficou expressamente consagrado que o objectivo da criação da mesma visa *“substituir as rivalidades seculares por uma fusão dos seus interesses essenciais, a assentar, pela instituição de uma comunidade económica, os primeiros alicerces de uma comunidade mais ampla e mais profunda entre povos há muito divididos por conflitos sangrentos e a lançar as bases de instituições capazes de orientar um destino doravante compartilhado”*.

Posteriormente e com o desenvolvimento do Tratado CECA, em 25 de Março de 1957, aqueles 6 países viriam a celebrar, em Roma, o Tratado da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço e o Tratado da Comunidade Europeia da Energia Atómica (ambos designados conjuntamente por Tratado de Roma) que instituí a chamada Comunidade Económica Europeia (CEE).

No dia 1 de Janeiro de 1973, um primeiro grupo de países, constituído pela Dinamarca, Irlanda e o Reino Unido, vieram juntar-se ao projecto europeu, aderindo à Comunidade Económica Europeia. Mais tarde, respectivamente, em 1 de Janeiro de 1981, também a Grécia se juntou à Comunidade, enquanto que em 1 de Janeiro de 1986, passaram a fazer parte da comunidade Portugal e Espanha.

Em 1990, os Estados membros da ex-Alemanha de Leste integraram-se na Alemanha Federal e, por este meio, passaram também a “fazer parte” da Comunidade. Alguns anos mais tarde, a 1 de Janeiro de 1995, mais 3 países, Áustria, Finlândia e Suécia, aderiram à Comunidade, elevando-se assim para 12 o número de Estados-membros da denominada Comunidade Económica Europeia<sup>2</sup>.

A 7 de Fevereiro de 1992, os 12 Estados-membros assinaram, em Maastricht, o Tratado da União Europeia (também designado por Tratado de Maastricht, ou Tratado da UE)<sup>3</sup>. Esse Tratado visava, de novo, a *“criação de uma união cada vez mais estreita entre os povos da Europa,”* e a criação de uma União Europeia na base das referidas 3 Comunidades. Em 1997<sup>4</sup> aquele Tratado foi revisto em Amesterdão, e em 1999 em Nice.

<sup>2</sup> No que diz respeito à autonomia financeira dos 12 Estados-membros, vd. *“Estados-membros da União Europeia – estudo sobre a comparação das relações entre o governo central e a autarquia”*, autor Dong Lisheng, editora “Zhong Guo Zheng Fa Da Xue Chu Ban She”, pág. 31.

<sup>3</sup> Treaty of European Union, designado abreviadamente TEU.

<sup>4</sup> AB1.EG Nr. C 340 S.1; BGB1. 1988 II S. 387, ber. BGB1. 1999 II S. 416 (In Kraft getreten am 1.5.1999, vgl.: Bekanntmachung vom 6.4.1999, BGB1. II S. 296.)

Para além do Tratado de Maastricht, Tratado de Roma (1957)<sup>5</sup>, Estatuto do Banco Central Europeu (1992)<sup>6</sup>, Convenção para a Protecção dos Direitos do Homem e das Liberdades Fundamentais (1952<sup>7</sup>), destacam-se ainda no âmbito económico-jurídico da UE, o Direito das Sociedades e o Direito da Concorrência.

No que ao Direito das Sociedades diz respeito e tendo como objectivo principal a formação de um “mercado comum”, onde se eliminassem os obstáculos à livre circulação de pessoas e bens, foi promulgado em 1987, o denominado Acto Único Europeu com vista a promover a uniformização legislativa entre os Estados-membros, nomeadamente ao nível do direito das sociedades.

#### Elaboração da proposta sobre a criação da Sociedade Anónima Europeia

A proposta de criação da Sociedade Anónima Europeia é originária do projecto-lei estabelecido pela Comissão de Avaliação do Direito das Sociedades Europeias que remete o seu conteúdo não para o Direito das Sociedades dos vários Estados-membros da UE, mas antes para o projecto-lei sobre a constituição de um novo tipo de sociedade comercial: a Sociedade Anónima Europeia<sup>8</sup>.

De referir que o projecto da Sociedade Anónima Europeia contém muito do Direito das Sociedades por Acções do direito societário alemão, de 6 de Setembro de 1965, posteriormente revisto em 6 de Junho de 1998.

#### A revisão do Direito das Sociedades dos Estados-membros de acordo com a Directiva da Comunidade Europeia

A Directiva sobre o Direito das Sociedades da União Europeia e a revisão do Direito das Sociedades dos vários Estados-membros visa sobretudo, a livre

<sup>5</sup> A revisão do Tratado foi efectuada a 2 de Outubro de 1997 em Amesterdão (AB1.EG NR. C 340 S.1; BB1. 1998 II S. 387, ber. BGB1. 1999 II S.416 (In Kraft getreten am 1.5.1999, vgl.: Bekanntmachung vom 6.4.1999, BGB1. II S. 296).

<sup>6</sup> A revisão do Estatuto foi efectuada a 2 de Outubro de 1997 (AB1.EG Nr. C 340 S.68; BGB1. 1998 II S. 413)

<sup>7</sup> BGB1. 685, 953.

<sup>8</sup> O projecto de lei visa originalmente proteger a economia da Comunidade Europeia, perante a penetração de empreendimentos transnacionais dos Estados Unidos da América, e concretizar a competência recíproca da Europa com os empreendimentos potenciais dos Estados Unidos da América. Foi aprovado o projecto da 2ª revisão no dia 13 de Maio de 1975, contendo 284 artigos e 4 princípios, traduzindo-se de uma medida flexível entre o Direito da Sociedade da França e o Direito das Acções da Alemanha, e da Itália.

promoção das actividades comerciais dos seus nacionais em outros países comunitários. Para o efeito, os Estados-membros devem coordenar os seus investimentos e empenhar-se em levar a cabo conjuntamente os seus projectos e investimentos económicos.

Os principais instrumentos em matéria de direito das sociedades, até à data emanados pela Comunidade Europeia, são os seguintes:

A Primeira Directiva 68/151/CEE do Conselho, de 9 de Março de 1968, em matéria do Direito das Sociedades, tendente a coordenar as garantias que, para protecção dos interesses dos sócios e de terceiros, são exigidas nos Estados-membros às sociedades, na acepção do segundo parágrafo do artigo 58º do Tratado, a fim de tornar equivalentes essas garantias em toda a Comunidade;

A Segunda Directiva 77/91/CEE do Conselho, de 13 de Dezembro de 1976, em matéria do Direito das Sociedades, tendente a coordenar as garantias que, para protecção dos interesses dos sócios e de terceiros, são exigidas nos Estados-membros às sociedades, na acepção do segundo parágrafo do artigo 58º do Tratado, no que respeita à constituição da sociedade anónima, bem como à conservação e às modificações do seu capital social, a fim de tornar equivalentes essas garantias em toda a Comunidade;

A Terceira Directiva 78/855/CEE do Conselho, de 9 de Outubro de 1978, em matéria do Direito das Sociedades, fundada na alínea g) do nº 3, do artigo 54º, do Tratado e relativa à fusão das sociedades anónimas;

A Quarta Directiva 78/660/CEE, do Conselho das Comunidades Europeias, de 25 de Julho de 1978, em matéria do Direito das Sociedades, baseada na alínea g) do nº 3 do artigo 54º do Tratado e relativa às contas anuais de certas formas de sociedades;

A Directiva 90/605/CEE do Conselho, de 8 de Novembro, que alterou as Directivas 78/660/CEE e 83/349/CEE, de 13 de Julho, relativas, respectivamente, às contas anuais e às contas consolidadas das sociedades comerciais;

A Directiva 90/604/CEE do Conselho, de 8 de Novembro, relativa à alteração das contas anuais (Directiva 78/660/CEE), e das contas consolidadas das sociedades comerciais (Directiva 83/349/CEE), para dispensar as obrigações das empresas pequenas e médias, e a apresentação do relatório e conta em euros;

A proposta de Quinta Directiva do Conselho<sup>9</sup>, em matéria do Direito das

---

<sup>9</sup> De acordo com o nº 3 do artigo 149º do Tratado da CEE, a Comissão apresentou, no dia 20 de Novembro de 1991, ao Conselho da CE a proposta alterada final.

Sociedades, baseada no artigo 54º do Tratado CEE, e relativa à estrutura das sociedades anónimas, bem como aos poderes e obrigações dos seus órgãos;

A Sexta Directiva 82/891/CEE do Conselho, de 17 de Dezembro de 1982, em matéria do Direito das Sociedades, fundada na alínea g) do nº 3 do artigo 54º Tratado, e relativa à cisão de sociedades anónimas;

A Sétima Directiva 83/349/CEE, do Conselho, de 13 de Junho de 1983, em matéria do Direito das Sociedades, relativa às contas consolidadas;

A Oitava Directiva 84/253/CEE, do Conselho, de 10 de Abril de 1984, em matéria do Direito das Sociedades, baseada na alínea g) do nº 3 do artigo 54º Tratado, e relativa à aprovação das pessoas encarregadas da fiscalização legal dos documentos contabilísticos;

A proposta da Décima Directiva <sup>10</sup> em matéria do Direito das Sociedades, relativa à fusão transfronteira de sociedade anónima;

A Décima Primeira Directiva 89/666/CEE, do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, em matéria do Direito das Sociedades, relativa à publicidade das sucursais criadas num Estado-membro por certas formas de sociedades reguladas pelo direito de outro Estado;

A Décima Segunda Directiva 89/667/CEE, do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, em matéria de direito das sociedades relativa às sociedades de responsabilidade limitada com um único sócio;

A proposta de Décima Terceira Directiva do Parlamento Europeu e do Conselho em matéria de direito das sociedades <sup>11</sup> relativa às ofertas públicas de aquisição;

A Directiva 94/45/CE, do Conselho, de 22 de Setembro de 1994, relativa à instituição de um Conselho de Empresa Europeu ou de um procedimento de informação e consulta dos trabalhadores nas empresas ou grupos de empresas de dimensão comunitária;

O Regulamento do Conselho <sup>12</sup> relativo à instituição de um Agrupamento Europeu de Interesse Económico (AEIE);

O Regulamento do Conselho <sup>13</sup> relativo ao controlo das operações de concentração de empresas; a decisão do Conselho <sup>14</sup> relativa à melhoria do enquadramento empresarial e à promoção do desenvolvimento das empresas, em particular, pequenas e médias empresas;

<sup>10</sup> A Comissão apresentou no dia 14 de Janeiro de 1985, ao Conselho a proposta AIM (84) 727 final.

<sup>11</sup> A comissão da UE apresentou, no dia 7 de Fevereiro de 1996, a Proposta 96/C162/05.

<sup>12</sup> Regulamento (CEE) nº 2137/85 do Conselho, de 25 de Julho de 1985.

<sup>13</sup> Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989.

<sup>14</sup> Directiva 89/490/CE do Conselho da União Europeia, de 28 de Julho de 1989.

A proposta alterada do Conselho <sup>15</sup> relativa ao Estatuto da Sociedade Anónima Europeia;

A proposta do Conselho (proposta COM (91) 174 final) <sup>16</sup> relativa ao estatuto da Sociedade Anónima Europeia no que se refere à posição dos trabalhadores;

A Directiva do Conselho n.º75/129/CEE, de 17 de Fevereiro de 1975, relativa aos despedimentos colectivos; a Directiva do Conselho n.º 77/187/CEE, de 14 de Fevereiro de 1977, relativa à aproximação das legislações dos Estados-membros respeitantes à manutenção dos direitos dos trabalhadores em caso de transferência de empresas ou de estabelecimentos ou de partes de empresas ou de estabelecimentos ou de partes de empresas ou de estabelecimentos;

A Directiva do Conselho n.º 80/987, de 20 de Outubro de 1980, relativa à aproximação das legislações dos Estados-membros respeitantes à protecção dos trabalhadores assalariados em caso de insolvência do empregador;

A proposta do Conselho <sup>17</sup> relativa a um regime fiscal comum aplicável aos pagamentos de juros e de “royalties” efectuados entre sociedades associadas de Estados-membros diferentes.

No que diz respeito ao Direito de Concorrência e aos mecanismos de defesa da concorrência e do mercado, a perspectiva comunitária foca-se na eficiência da disponibilidade dos recursos e da rentabilidade da produção. Assim e tendo em conta a limitação dos capitais a investir, aquando do investimento, os investidores procurarão obter por círculos ou zonas de produção onde possam obter maiores margens de lucro.

Por outro lado, para que o mecanismo dos preços possa otimizar a função reguladora de produção e de maximizar a disponibilidade dos recursos, é necessário, acima de tudo, existir uma concorrência eficaz do mercado. Perante situações de concorrência as empresas deverão empenhar-se em reduzir os seus custos e em maximizar a sua produção.

A disciplina de uma concorrência do mercado não só se destina à eficiência das próprias empresas e o bem-estar da comunidade, mas está também intimamente relacionada com o princípio da “liberdade económica”. Por isso, na defesa do processo político, económico e democrático, a protecção do regime jurídico de concorrência otimizará o seu papel <sup>18</sup>.

<sup>15</sup> Proposta COM(91) 174 final. De acordo com o n.º 3 do artigo 149.º do Tratado da CEE, a Comissão apresentou, no dia 16 de Maio de 1991, ao Conselho da CE a Proposta final. (91/C176/01).

<sup>16</sup> De acordo com o n.º 3 do artigo 149.º do Tratado da CEE, a Comissão apresentou, no dia 6 de Abril de 1991, ao Conselho da CE a Proposta (91/C138/08).

<sup>17</sup> A Comissão apresentou a proposta n.º 98/C123/07, no dia 6 de Março de 1998.

<sup>18</sup> Vide Direito de Concorrência da Comunidade Europeia, Wang Xiaohua, Editora “Zhong Guo Fa Zhi Chu Ban She”, pág. 21.

De entre os principais normativos emanados pela União Europeia em matéria de Direito de Concorrência destaca-se o artigo 85º<sup>19</sup>.

Este artigo dispõe que: “1. São incompatíveis com o mercado comum e proibidos todos os acordos entre empresas, todas as decisões de associações de empresas e todas as práticas concertadas que sejam susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros e que tenham por objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado comum, designadamente as que consistam em: a) Fixar, de forma directa ou indirecta, os preços de compra ou de venda, ou quaisquer outras condições de transação. b) Limitar ou controlar a produção, a distribuição, o desenvolvimento técnico ou os investimentos. c) Repartir os mercados ou as fontes de abastecimento. d) Aplicar, relativamente a parceiros comerciais, condições desiguais no caso de prestações equivalentes colocando-os, por esse facto, em desvantagem na concorrência. e) Subordinar a celebração de contratos à aceitação, por parte dos outros contraentes, de prestações suplementares que, pela sua natureza ou de acordo com os usos comerciais, não têm ligação com o objecto desses contratos. 2. São nulos os acordos ou decisões proibidos pelo presente artigo”.

Também, o artigo 86º é importante por consagrar que “é incompatível com o mercado comum e proibido, na medida em que tal seja susceptível de afectar o comércio entre os Estados-membros, o facto de uma ou mais empresas explorarem de forma abusiva uma posição dominante no mercado comum ou numa parte substancial deste. Estas práticas abusivas podem, nomeadamente, consistir em: a) Impor, de forma directa ou indirecta, preços de compra ou de venda ou outras condições de transação não equitativas. b) Limitar a produção, a distribuição ou o desenvolvimento técnico em prejuízo dos consumidores. c) Aplicar, relativamente a parceiros comerciais, condições desiguais no caso de prestações equivalentes colocando-os, por esse facto, em desvantagem na concorrência. d) Subordinar a celebração de contratos à aceitação, por parte dos outros contraentes, de prestações suplementares que, pela sua natureza ou de acordo com os usos comerciais, não têm ligação com o objecto desses contratos”.

---

<sup>19</sup> Para o caso concreto, vd: J. A. Alpmann, Kartell-und Wettbewerbsrecht, Muenster 1996, págs. 42-47.

## II

O desenvolvimento económico da União Europeia suscita forte impacto no investimento entre a Europa e a China, razão pela qual devemos prestar atenção às medidas que o Banco da China terá de adoptar, relativamente à existência de contas em euro bem como às actividades cambiais.

### I. Abertura de contas em euro no Banco da China

1. De acordo com o princípio da “Não obrigatoriedade, nem proibição”, durante o período de transição para o euro (moeda única da Comunidade Europeia), mais concretamente, entre 1 de Janeiro de 1999 e 31 de Dezembro de 2001, os clientes poderão optar pelo uso da moeda euro. Assim, o Banco permitirá aos seus clientes 3 tipos de serviços: o uso do euro, uso de uma outra moeda europeia, ou o uso de ambas as moedas. A partir de 1 de Janeiro de 1999, o Banco tratará das formalidades relacionadas com a abertura de contas em euro. Estas contas podem ser de um de três tipos: 1) manutenção da conta em moeda própria na zona euro; 2) manutenção da conta em moeda própria da zona euro e ao mesmo tempo, abertura de uma nova conta em euro; 3) cancelamento da conta em moeda própria da zona euro, e abertura de uma nova conta em euros.

2. De acordo com os requisitos para a abertura de uma conta bancária, no caso de o cliente possuir numerário em euro, a abertura e o uso da nova conta são inteiramente decisão deste. Deste modo, o Banco respeita o princípio de “Não obrigatoriedade, nem proibição”, abrindo uma conta em euros a pedido do cliente. Note-se todavia que, no período de transição para o euro, o Banco somente abrirá contas de divisas em euros, sendo que só a partir de 1 de Janeiro de 2002, se aceita a abertura de contas em numerário em euros.

3. Conversão de conta. O Banco da China seguirá na conversão das contas, os princípios e procedimentos uniformes que os demais bancos irão adoptar.

Assim, também no período de transição para o euro, quanto à questão de converter ou não as contas em euros, o Banco deve obedecer ao princípio da “Não obrigatoriedade, nem proibição”; podendo os clientes, à sua vontade, fazer a opção pela conversão ou não das suas contas em euros. O Banco deve promover campanhas publicitárias, de modo a sensibilizar os seus clientes para a data-limite da conversão das contas, e ajudar nos preparativos para a abertura das mesmas.

Em 31 de Dezembro de 2001, o Banco da China converterá as contas de transferência existentes em moedas europeias para uma conta de divisas em euros e, em 30 de Junho de 2002, converterá as restantes contas correntes de moedas europeias para as contas correntes em euros. Diz-se assim que, o Banco irá adoptar uma medida transitória “por grosso, seguida de outra a retalho”, ou seja, o Banco concretiza primeiramente as operações de conversão das contas em euro “por grosso”, e depois, segundo o desenvolvimento das actividades e a exigência dos clientes, vai completar a “retalho” as operações de conversão de todas as contas para euros.

## II. Operações cambiais no Banco da China

Após a implementação do euro, e no cumprimento das regras estabelecidas pela UE, o Banco da China fará uso da taxa de câmbio fixada (taxa de conversão) para converter as moedas europeias em euros, e as duas moedas na zona euro. Deste modo, o Banco vai obedecer ao valor da taxa de câmbio fixado pela UE, no dia 31 de Dezembro de 1998, para proceder às operações de câmbio atrás referidas. A transferência de numerário será isenta de comissões, todavia, será cobrada uma percentagem nas operações de câmbio em numerário.

Conforme as disposições da UE, no período de transição, entre 12 de Janeiro de 1999 e 31 de Dezembro de 2001, o euro só existirá em forma de transferência, isto é, por cheque, cartão de crédito, porta-moedas electrónico, acções e obrigações. Neste período, a transferência de numerário das moedas europeias passa exclusivamente a ser feita em euros, enquanto o numerário das moedas europeias (incluindo notas e moedas) poderá ser cambiado em euros durante 6 meses (entre 1 de Janeiro a 30 de Junho de 2002).

Actualmente o Banco da China só aceita numerário de duas moedas da zona euro, que são, o marco alemão e o franco francês.

Durante os três anos do período de transição, ou seja, a partir de 1 de Janeiro de 1999, até 31 de Dezembro de 2001, as moedas europeias continuam a ser moedas de circulação internacional, podendo, a qualquer momento, ser convertidas em euros ou em outras moedas de circulação internacional fora da zona euro, por exemplo, em dólar americano, iene japonês, ou em renminbi da China. Visto que o euro só existe em forma de transferência durante o período de transição, caso os clientes queiram levantar euros em numerário, só podem ter notas de moedas europeias que equivalem ao valor do euro.

Em relação à venda, ao uso, e ao tratamento dos cheques em euro, ou em qualquer das outras moedas europeias, procede-se da mesma forma. As-

sim, no Banco, os clientes podem comprar ou cambiar qualquer moeda de circulação internacional, por exemplo, dólar americano, moeda europeia, ou mesmo renminbi da China.

### III. Operações de transferência no Banco da China

Uma vez que não se verifica qualquer mudança nas operações de transferência durante o período de transição, os clientes podem transferir e receber moedas da zona euro, euros ou quaisquer outras moedas estrangeiras. Assim, e em face das necessidades reais dos clientes, o Banco procede ao devido ajustamento nas operações; por exemplo: **1)** um cliente vai ao Banco pretendendo efectuar uma transferência no valor de 100.000,00 marcos alemães. No pedido de transferência, basta que o cliente preencha o valor de 100.000,00 marcos, e logo, o Banco vai preencher aquele mesmo valor num SWIFT. Quando o outro banco receber aquele SWIFT, aceitará o valor que o cliente mandou; **2)** no caso de transferência em euros ou em qualquer outra moeda europeia para o Interior da China, e o cliente queira depositar os euros ou a moeda europeia na sua conta, o banco vai proceder ao câmbio, de acordo com a taxa de câmbio fixada, não cobrando com isso qualquer comissão adicional.

## III

### SITUAÇÃO LEGAL DE INVESTIMENTO ENTRE A EUROPA E A CHINA

Por situação legal de investimento quer-se significar todos os factores e condições extrínsecos que possam influenciar a eficiência e o regular funcionamento, a optimização da capacidade, bem como o aumento da mais-valia do capital, entre a Europa e a China.

Trata-se de uma situação complexa que engloba todas as condições e factores extrínsecos, v.g. factores e condições naturais, sócio-políticos, económico-jurídicos, culturais, educacionais, científico-tecnológicos, de consciência étnica, história, tradições, usos e costumes, etc..

Na elaboração da estratégia de investimento, os interessados investidores que pretendam investir na exploração de empresas no estrangeiro devem, primeiramente, analisar a situação legal de investimento nesse mesmo país.

A análise da situação legal do país a investir (país anfitrião) prende-se geralmente, com o estudo dos três seguintes aspectos:

1. Situação legal no país anfitrião, *stricto sensu*, refere-se à atitude (activa ou passiva) que o país anfitrião (Host Country), adopta para receber investimento por parte de investidores estrangeiros, em especial, na elaboração de legislação e na aprovação de eventuais medidas sobre os interesses que os investidores perspectivam. Deve ainda ser, expressamente, estipulado o âmbito e sectores permitidos ao investimento estrangeiro, bem como, o tipo de investimento, o direito e os deveres dos investidores estrangeiros, a necessidade de atribuição de licenças de exploração ou de gestão, a existência de incentivos legais ao investimento, em especial, a atribuição de benefícios fiscais, garantias de risco político, etc..

2. Relações jurídicas entre o país anfitrião e o governo do país de origem do investidor.

Neste particular ponto, deve atender-se à existência ou não de acordos ou tratados económicos bilaterais, entre o país anfitrião e o país de origem do investidor, nomeadamente a existência de acordos de garantia de investimento bilateral (bilateral Investment Guarantee Agreement), ou tratados de investimento bilateral (Bilateral Investment Treaty). De referir que a China assinou acordos de protecção do investimento<sup>20</sup> com quase todos os países europeus.

3. Existência de convenções, ou acordos internacionais celebrados pelo governo do país anfitrião e a sua adesão às organizações internacionais.

Interessam aqui, sobretudo, os tratados que têm ligações com a propriedade industrial, v.g. a Convenção internacional para a protecção da propriedade industrial, o Tratado de Cooperação em matéria de Patentes, o Tratado de Registo e Protecção de Marcas, etc., na medida em que o seu conteúdo possa afectar as formas do investimento por parte dos investidores estrangeiros.

Para além dos três factores acima enunciados, existe ainda um outro a ter em conta no regime jurídico das relações entre a Europa e a China, e que é utilizado no tratamento dos conflitos de investimento.

Em sentido restrito, não se pode induzir o factor da situação legal do país anfitrião. Porém, quando o investidor constituir uma sociedade cooperativa, estabelecendo contratualmente os direitos e os deveres das diferentes partes e a solução dos conflitos no investimento, etc., vão naturalmente envolver-se na autorização de escritura para a cooperação, e as estipulações das restrições e a

---

<sup>20</sup> Vd. *Direito Internacional de Investimento*, Editora “Zhe Jiang Da Xue Chu Ban She”, 10/2000.

proibição na legislação do país anfitrião, no sentido de definir claramente, no contrato, a legitimidade das cláusulas pela opção livre para o tratamento dos conflitos.

De uma maneira geral, a situação legal de investimento na Europa Central afecta directa ou indirectamente os direitos e os interesses dos investidores estrangeiros. Trata-se assim de uma situação que não só se refere ao Direito do Investimento Externo do país anfitrião mas, em sentido lato, ainda a uma situação de estrutura global<sup>21</sup>, composta por outras legislações e diplomas que disponham sobre o investimento estrangeiro. Por exemplo, para se constituir uma sociedade de responsabilidade limitada na Alemanha, deve o interessado conhecer, previamente, a respectiva lei das sociedades. Todavia, e como a Alemanha tem um regime jurídico que goza de grande estabilidade, o investimento nesse país pode, por um lado, ocupar um dos mercados mais importantes no mundo e, por outro, ser uma porta aberta para o início de futuras operações por toda a Europa. Assim, caso se queira investir na Alemanha deve, acima de tudo, saber-se qual o tipo de sociedade mais adequado para o investimento que se pretende.

O Direito das Sociedades Alemã consagra duas formas para a constituição de sociedades nesse país: sociedade civil (pessoa colectiva) e sociedade em geral. De sublinhar que apenas a esta última é reconhecida personalidade jurídica, pois a sociedade civil, só em certas circunstâncias, v.g. perante a Lei da Contribuição Industrial, é considerada como sendo uma pessoa jurídica colectiva.

Existem vários tipos de sociedades: sociedade civil, sociedade em nome colectivo, sociedade em comandita, sociedade por quotas (de responsabilidade limitada), e sociedade anónima. As sociedades mais comuns são as sociedades por quotas de responsabilidade limitada, criadas especialmente para a área de comércio e de serviços.

A sociedade por quotas é ainda a forma de constituição mais prática, especialmente para as pequenas e médias empresas. Por outro lado, a sociedade de responsabilidade limitada pode ser constituída qualquer que seja o seu objecto social (desde que lícito), e com um mínimo de capital, no valor de 500.000,00 marcos alemães. O capital a integrar pode ser constituído por bens de investimento. No caso de fazer o investimento em numerário, tem de pagar-se, pelo menos, o valor de 250.000,00 marcos alemães. O estatuto da pessoa colectiva da sociedade de responsabilidade limitada não se altera por motivos de mudança

---

<sup>21</sup> Vd. *Direito Internacional de Investimento*, Editora “Zhe Jiang Da Xue Chu Ban She”, 10/2000.

do proprietário. A forma de existência da sociedade é muito estável e a substituição de sócios é muito fácil. O número mínimo e máximo de sócios não está estabelecido, pelo que se admite que um indivíduo possa sozinho constituir uma sociedade de responsabilidade limitada. É da competência da Assembleia Geral da sociedade o direito de nomear os gerentes. Por outro lado, a sociedade assume meramente toda a responsabilidade com o seu activo existente e, os sócios podem inteirar-se da sua responsabilidade, sendo formalmente constituída (sendo a despesa da constituição inferior aos 3.000,00 marcos alemães, incluindo os honorários) após a celebração notarial do contrato. Do contrato deve constar o seguinte: a denominação social, a sede, a actividade a explorar, montante do capital social a registar e o valor da participação social subscrita por cada sócio (activos registados). A firma (denominação social) tem que estar associada à área da actividade a explorar, ou ser designada pelo nome do sócio. No caso de haver diversos sócios, terá de acrescentar-se o nome de, pelo menos, 1 sócio e, declarar-se as relações entre os outros sócios. Além disso, a sociedade deve fazer menção de ser uma sociedade com responsabilidade limitada, e a sua sede pode instalar-se em qualquer parte da Alemanha em que possam ser recebida correspondência, ou ainda em caixa postal. A sociedade pode explorar qualquer actividade, salvo lei em contrário. Após a constituição notarial, a sociedade tem que promover o registo comercial junto dos Serviços do Registo Comercial. Logo após o registo, a sociedade passa a ser uma pessoa colectiva. Dentro de 3 meses após a entrega do pedido, a sociedade deve ser registada. No espaço entre a constituição e a autorização do registo, a sociedade já pode iniciar a sua actividade. Neste período, os gerentes podem correr grandes riscos, pois assumem pessoalmente toda a responsabilidade que a sociedade possa ter naquele período.

Na Alemanha, existem frequentemente situações de sociedades por quotas que são formalmente constituídas, sendo que depois, os investidores estrangeiros podem celebrar contratos de compra e venda com os sócios daquela sociedade, e logo após a formalidade notarial, os investidores podem de imediato adquirir a empresa. As vantagens desta forma são: O investidor, ao adquirir uma sociedade já registada junto dos Serviços do Registo Comercial, não tem de se preocupar em correr o risco de assumir a responsabilidade pessoal no tempo de espera da autorização do registo comercial. Na aquisição desta sociedade, exige-se um depósito numérico em conta bancária, no valor de mais de 500.000,00 marcos alemães, acrescido das despesas relativas à constituição da sociedade, cerca de 1.500,00 marcos alemães. Na 1ª fase da constituição, tem de nomear-se um ou mais gerentes, que podem residir no estrangeiro e ter ou não nacionalidade alemã. O gerente representa juridicamente a sociedade. Para fiscalizar a actuação dos gerentes, pode criar-se um Conselho Fiscal. As sociedades são obriga-

das ao pagamento de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas, Imposto Patrimonial, Contribuição Industrial.

Desde 1994, a taxa do Imposto sobre o Rendimentos das Pessoas Colectivas varia entre 30% (lucros repartidos), e 45% (lucros não repartidos) do rendimento colectável do mesmo, enquanto que a taxa do Imposto Patrimonial é de 0,6% do imposto patrimonial devido. Devido à localização distinta, a Contribuição Industrial varia e a sua taxa (de 15% a 25,75%) é a diferença entre o rendimento colectável do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas e os lucros do exercício. O Imposto Patrimonial e a Contribuição Industrial são de 0,6% a 1,03% dos activos da sociedade, e a variação depende da localização da mesma. O pagamento da Contribuição Industrial reduz o rendimento colectável do Imposto sobre o Rendimento da sociedade. Caso um sócio chinês de uma sociedade de responsabilidade limitada queira quinhorar nos lucros, desde 1994, tem de pagar 15% do rendimento colectável do Imposto de Origem. Em conformidade com o acordo fiscal celebrado entre a China e a Alemanha, no pagamento de imposto à China, o sócio chinês pode pedir a redução fiscal. No caso de o sócio chinês possuir 10% ou mais do totalidade das acções da sociedade de responsabilidade limitada na Alemanha, o seu imposto será fixado segundo a quota-parte do rendimento colectável do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas<sup>22</sup>.

## IV

### RISCO DE INVESTIMENTO NA EUROPA CENTRAL<sup>23</sup>

#### I. Análise do risco de investimento na Europa Central

O risco de investimento na Europa Central, diz respeito ao conjunto determinado de situações que possam suscitar prejuízos económicos para o investimento a realizar na Europa Central, entre os quais se incluem, o risco político, o risco cambial e o risco económico.

---

<sup>22</sup> Comparação do Direito de Investimento Externo, autor Yao Meizhen, autora “Wu Han Da Xue Chu Ban Zhe”, versão 1996, página 42.

<sup>23</sup> He Ju, “Zeitung der Chinesischen Studenten und Wissenschaftler in Deutschland”, 6/1994.

## 1. RISCO POLÍTICO

Os riscos de mudança política relacionam-se com os prejuízos económicos que investidores estrangeiros possam sofrer em virtude de uma alteração voluntária ou não do modelo político do país anfitrião. Como nas actividades de investimento, os investidores devem obedecer a toda a política económica do país anfitrião, qualquer alteração ou mudança dessa política concreta, por exemplo, alteração da política de construção, de fiscalidade, de mercado, etc., podem provocar impactos à estratégia dos investidores. A política de construção relaciona-se com a possibilidade de compra e venda de terrenos, com a duração de utilização dos mesmos, com a obrigatoriedade de pagamento de impostos sobre as construções e pode afectar os interesses dos investidores estrangeiros. A política fiscal, compreende, v.g, a base de fixação, a taxa dos impostos, bem como a forma tributária, etc., têm muito interesse para os investidores.

Por outro lado, também o nível de abertura do mercado do país anfitrião e a política de implementação das restrições e dos incentivos na área de investimento em determinados sectores podem ser questões muito importantes para os investidores estrangeiros.

Existem determinados indicadores que reflectem o risco político no país anfitrião, entre os quais se destacam: 1) a estrutura dos partidos políticos e a comparação das forças entre os partidos que estão ou não no poder; 2) o tipo de regime político vigente, v.g. regime autocrata, regime de política mono-partidária, bi-partidária ou multi-partidária, etc.; 3) a forma de governo, v.g., uma política parlamentar-democrática ou um regime ditatorial; 4) a mudança de dirigentes ou responsáveis políticos, v.g., a mudança do líder dos partidos políticos e a substituição do chefe do governo; 5) a tendência política, como a estabilidade e a continuidade da política dos partidos políticos e do governo; 6) as relações entre o país anfitrião e os países vizinhos, tendo em atenção a eventual existência de conflitos económico-políticos, e fronteiriços, ou a existência de possibilidade de invasão; e 7) existência de conflitos ou incidentes sociais, onde se incluem, a frequência de greves dos trabalhadores, etc.

## 2. RISCO CAMBIAL

O risco cambial, também designado por risco da taxa de câmbio, refere-se às influências que nas operações de investimento directo na Europa Central, a mudança da taxa de câmbio suscita em relação aos lucros potenciais e ao fluxo de caixa líquido das sociedades e o valor do mercado. De acordo com diferentes períodos, o risco cambial pode ser classificado em 3 tipos: risco de finanças e contabilidade, risco de transacções e risco de exploração.

**1) Risco de finanças e contabilidade**

O risco de finanças e contabilidade, também designado por risco de conversão, refere-se ao risco resultante da avaliação das operações de exploração da empresa e, principalmente às flutuações da taxa de câmbio que provocam modificações na conversão obrigatória de uma certa divisa para a moeda *in loco* e que por isso devem ser inscritos como custos nas contas de balanço da empresa. Os activos e passivos, receitas e despesas que uma empresa da Europa Central possui no outro país são geralmente contabilizados em moeda do país anfitrião. Por essa razão, na contabilidade deve seguir-se uma determinada fórmula de modo a converter a divisa estrangeira em moeda do país de origem. Todavia, e devido à flutuação da taxa de câmbio entre os países, poderá verificar-se uma diferença entre a taxa adaptada no momento da conversão e a taxa da fase inicial da contabilidade, o que levará à existência de discrepâncias entre os valores dos prejuízos e os lucros constantes das contas.

**2) Risco de transacções, também designado por risco de liquidação cambial**

Esse tipo de risco refere-se à oportunidade ou à possibilidade de as empresas sofrerem prejuízos económicos ou obterem lucros nas transacções com cálculos em moeda estrangeira, por haver uma eventual flutuação na taxa de câmbio aplicável. O risco de transacções traduz-se principalmente em:

- (i) Adiamento de pagamentos, como condição de pagamento para a importação e exportação de artigos comerciais ou serviços. Neste tipo de transacção, uma parte entrega determinada mercadoria, ou presta determinados serviços a uma outra parte, mas esta paga aqueles em moeda cujo valor é baseado no cálculo do valor da moeda estrangeira, não tendo que pagar quaisquer despesas de serviços. Durante esse período de tempo e caso ocorra uma flutuação no valor da taxa de câmbio, isso pode provocar prejuízos ou lucros para a outra parte.
- (ii) Operações de crédito e de empréstimo da Europa Central baseadas no cálculo de moeda estrangeira. Antes da liquidação das operações de créditos e dívidas, caso ocorra flutuação na taxa de câmbio, esta pode provocar prejuízos ou lucros para o credor ou o devedor.
- (iii) Vencimento do contrato cambial a prazo. Se se verificar uma flutuação na taxa de câmbio, a outra parte da transacção poderá cambiar mais ou menos, resultando assim prejuízos ou lucros.

**3) Risco de exploração**

Refere-se ao risco na taxa de câmbio que os valores, acções e lucros da

empresa estrangeira constituída no país anfitrião sofrem quando ocorrem flutuações nas taxas de câmbio da moeda do país de origem e a do país anfitrião.

Os principais indicadores do risco cambial são: a situação concreta do mercado financeiro da Europa Central, a situação de fornecimento cambial entre o país anfitrião e o país de origem, a taxa de câmbio de moedas principais, o ajustamento da taxa de juro a curto e longo prazo, a situação das receitas da Europa Central, a situação dos exercícios nos sectores de importação e de exportação, a estrutura de oferta e procura do comércio, a evolução da reserva cambial, e a política financeira dos vários países europeus.

### 3. RISCO ECONÓMICO

O risco económico associa-se aos riscos inerentes à mudança de todos os factores económicos que o investimento na Europa Central possa enfrentar e abrange em geral:

#### 1) Risco da recessão económica

Este tipo de risco ocorre quando se verifica um agravamento dramático na economia do país anfitrião, resultante de uma situação de recessão do mercado, de redução do poder de compra por parte dos consumidores ou da queda drástica nos preços dos produtos, fazendo com que as empresas da Europa Central não consigam obter os lucros previstos.

#### 2) Risco das restrições na importação

Para proteger o desenvolvimento industrial dos seus nacionais, o país anfitrião aproveita a sua política económica, na qual se integram, entre outros, o direito aduaneiro, direito não aduaneiro, quotas, para restringir a importação de matérias-primas, de acessórios e peças, de equipamento e de outros bens para as empresas na Europa Central, ficando estas obrigadas a comprar os produtos *in loco*, com vista a criar o mercado para os seus nacionais. Esta medida aumenta directamente os custos de produção por parte das empresas na Europa Central, o que dificulta a produção com qualidade e enfraquece a competitividade por parte das empresas. Exemplo real dessa política de protecção, foi o caso do governo brasileiro que estabeleceu que para obter a licença de importação das peças não produzidas no Brasil, as empresas importadoras teriam de pagar o empréstimo por importação com uma antecedência de 360 dias da importação. A norma resultou no aumento directo superior a 50% dos custos de importação.

#### 3) Risco de controlo dos preços

O país anfitrião aproveita a medida para controlar os preços, interferindo

nas actividades do mercado das empresas na Europa Central, e estipulando os preços mínimos e máximos dos produtos.

#### **4) Risco de controlo do mercado**

De vez em quando, o país anfitrião aproveita a medida para controlar o mercado, restringindo a competitividade por parte das empresas. Na Europa Central, por exemplo, está previsto que as empresas não podem dedicar-se aos sectores a retalho, e por grosso de determinados produtos por parte das empresas, etc..

Os principais indicadores do risco económico são: 1) Indicador da situação de macro-economia, por exemplo: o valor do Produto Nacional Bruto (PNB), da reserva cambial, de receitas e despesas financeiras dos nacionais, da taxa de inflação, do fornecimento quantitativo da moeda no país, o rendimentos *per capita*, e a distribuição das receitas; 2) Indicador da estrutura económica, como a situação da estrutura sectorial, o nível da industrialização, o nível e a distribuição dos recursos naturais e humanos, o nível do desenvolvimento económico, a estrutura e o nível do consumo, etc.; 3) Indicador da política económica, como, a política de bonificações a investimentos estrangeiros, o nível de exploração dos investimentos estrangeiros, regime económico e a tendência política, etc.; 4) Indicador do empréstimo, como a totalidade do empréstimo, a situação da liquidação dos empréstimos, a contracção de empréstimo estrangeiro, credibilidade de empréstimo, a capacidade de angariação de capitais ao estrangeiro, estratégia financeira, e a percentagem dos empréstimos, etc..

## **II. Desafio do risco de investimento na Europa Central**

Em certo sentido, o processo de investimento na Europa Central significa um processo de previsão de desafio e de risco. Como se pode adoptar medidas eficazes para prevenir e afastar os riscos, e minimizar os eventuais prejuízos, constitui um assunto muito importante para os investidores estrangeiros na Europa Central.

### **1. DESAFIO DO RISCO POLÍTICO**

Seguro de investimento no estrangeiro. Muitos países industrializados, como os Estados Unidos da América, o Reino Unido, o Japão, a Alemanha e a França, etc., criaram instituições oficiais especializadas para fornecer aos seus investidores, seguros contra riscos políticos. Exemplo disso são os OPLC dos UEA, os Exports Credit Guarantee Departmente (ECGD) do Reino Unido, e o Departamento de Seguro de Investimento do Ministério do Comércio do Japão, etc..

O seguro de investimento no estrangeiro comporta três tipos de riscos políticos: risco de nacionalizações, risco de guerra e o risco de transmissão. O seu procedimento geral é, em regra, o seguinte: o investidor apresenta o pedido de seguro junto da instituição de seguro e esta aceita o pedido e celebra a apólice de seguro com o investidor. Este tem depois o dever de informar sempre a evolução do seu investimento e a ocorrência de prejuízos, bem como, o dever de anualmente pagar o prémio do respectivo seguro. Quando ocorrer uma situação de risco enquadrada pelo objecto do seguro, provocando ao investidor prejuízos económicos, a instituição pagará as indemnizações de acordo com o estipulado no contrato.

Negociação com o país anfitrião. Antes da realização do investimento, o investidor deve negociar com o país anfitrião, no sentido de chegar a um consenso, de forma a minimizar a possibilidade de surgimento de riscos políticos.

Nesse acordo, convém expressamente estabelecer: 1) A livre transmissão da sociedade filiada à sociedade-mãe dos dividendos, o bónus, a taxa do direito de autoria, a despesa administrativa, e o juro do capital por empréstimo. 2) A fixação do valor de preços, tendo o objectivo de evitar eventuais conflitos sobre a fixação de valor de preços entre as 2 partes; 3) A legislação e as normas de referência sobre o pagamento do Imposto sobre o Rendimento e o Imposto Patrimonial; e 4) O Direito da Arbitragem e o local de arbitragem a adoptar na emergência dos conflitos.

## **2. DESAFIO DO RISCO POLÍTICO NO INVESTIMENTO**

A estratégia traduz-se na disponibilidade de produção e de exploração pelo investidor, levando a que após a implementação das políticas de requisição, de nacionalização ou de confisco, o governo do país anfitrião não consiga manter o funcionamento normal das empresas, no sentido de evitar o eventual risco político de requisição. Em 1º lugar, na estratégia de produção, merecem atenção dois pontos: 1) controlar o fornecimento de matérias-primas. Sendo elevados os custos de importação das mesmas e, mais prolongado o prazo de entrega, porém pode assegurar-se a origem e a qualidade dos produtos a importar por forma a evitar o controlo e a fiscalização do governo do país anfitrião e, desse modo, pode ser eficazmente reduzido o risco político, porque mesmo que o país anfitrião requisite a empresa, não vai conseguir obter as matérias-primas, os acessórios e as peças indispensáveis à produção; e 2) Controlar o monopólio e certo sigilo na tecnologia de produção (segredo de fabrico). Dessa forma, o investidor detém o monopólio de produção daquele produto e, mesmo que a empresa seja requisitada, o país anfitrião não tem qualquer acesso às técnicas de produção, não podendo assim manter o normal funcionamento da empresa. Em 2º lugar, na

estratégia de exploração e de comercialização, mediante o controlo do mercado de exportação dos produtos, da exportação e do transporte dos mesmos, bem como das empresas de comercialização, apesar de o governo do país anfitrião tomar conta da empresa, perderá a via da importação dos produtos para entrar no mercado da Europa Central. Como os produtos fabricados não podem ser exportados, assim também pode diminuir o risco político de requisição.

### **Estratégia de financiamento**

Trata-se de uma gestão eficaz da via para financiamento a favor das empresas que o investidor adopta, tendo o objectivo de concretizar a redução do risco político. Uma das formas é efectuar activamente o financiamento no mercado financeiro do país anfitrião. Apesar de ser elevado o custo de financiamento no mercado financeiro do país anfitrião, da rigorosa contenção orçamental do governo e do aumento do custo de angariação de capitais, pode eficazmente prevenir-se o risco político, porque quando forem implementadas às empresas as políticas discriminatórias e das restrições da exploração, o interesse da própria instituição financeira do país anfitrião pode ser afectado.

#### **1) Desafio do risco cambial**

Para afastar o desafio do risco cambial, os investidores na Europa Central devem tomar as seguintes medidas:

- (i) Selecção devida de moeda no cálculo e na liquidação.  
A forma geral é a seguinte: optar por uma moeda forte para os activos, para exportação e para reservas, enquanto que a moeda fraca é usada para a importação e para passivos; restituir a moeda que irá desvalorizar-se em breve e adiar a restituição da moeda que irá valorizar-se. Assim, em certo modo, pode evitar-se o risco cambial, assegurando a obtenção de eventual interesse na flutuação da taxa de câmbio. Porém, pressupõe-se que a empresa na Europa Central possa antever a tendência das mudanças da taxa de câmbio.
- (ii) Ajustamento das cláusulas sobre o pagamento no contrato e luta pela celebração de uma cláusula a fim de proteger a sua valorização.  
Está previsto que no momento de pagamento deve ajustar-se, de novo, o total do valor a pagar consoante a taxa de câmbio mais actualizada. Por exemplo, uma empresa na Europa Central pretende vender a uma empresa japonesa um lote de produtos num preço total de 90 milhões de ienes. Porém, a empresa europeia só aceita o pagamento em dólares americanos. Na altura da celebração do con-

trato, a empresa japonesa pode aditar no mesmo uma cláusula onde se estipula, por exemplo, que 1 dólar americano equivale a 90 ienes o que equivale, no caso, a um total de \$1 milhão de dólares americanos. Se no momento do efectivo pagamento, a cotação do dólar americano se situar nos 80 ienes, portando, com aquela cláusula, a parte nipónica deve pagar \$1,125 milhões de dólares americanos. Assim, mediante a celebração da cláusula contra desvalorização entre a empresa europeia e a parte nipónica, a empresa pode receber mais \$125.000,00 dólares e evitar com eficácia o risco de flutuação da taxa de câmbio em converter o dólar americano em iene nipónico.

(iii) Uso do contrato cambial a prazo para suprir o risco.

Quando a moeda estrangeira que a empresa na Europa Central possui sofre risco, a empresa pode comprar e vender o contrato cambial a prazo para suprir os prejuízos que possam suscitar por alterações da taxa de câmbio. Por exemplo, pode usar o contrato cambial a prazo para comprar ou vender um período e, a moeda estrangeira de um valor considerável, no sentido de compensar a parte que o seguro cobre. Como no contrato foi estatuído o período de cisão, o valor e a taxa de câmbio, a empresa não tem efectivamente preocupação com o risco cambial. E a situação concreta é: na posse de um activo líquido de moeda estrangeira, a empresa pode, com o contrato, vender uma divisa, e o seu valor e o período devem ser equivalentes à parte que o seguro cobre. Pelo contrário, com um passivo líquido de moeda estrangeira, a empresa pode comprar outra divisa. Aí, a parte das moedas estrangeiras da empresa que o seguro cobre é de zero, e a taxa de câmbio fica fixa, mantendo-se inalterada.

(iv) Implementação da estratégia eficaz ao cálculo.

A estratégia visa evitar o risco cambial através do ajustamento dos preços nos produtos. Por exemplo, se está previsto que a moeda usada na transação irá desvalorizar-se em relação à moeda local, pode aumentar-se os preços dos produtos, ao invés, pode baixar-se o preço dos produtos importados.

## 2) Desafio do risco económico

O melhor meio para os investidores estrangeiros afastarem o risco económico é procederem a um estudo de viabilidade sobre o seu investimento. Esse estudo pode consistir em:

- (i) Estudo do modelo de mercado e de produção. Incluindo a quantidade da procura futura do mercado no país anfitrião, o cenário da evolução do mercado, a taxa de ocupação no mercado, o preço de venda, os rendimentos inerentes à comercialização, o estabelecimento de tipo dos produtos, e a previsão da capacidade produtiva, etc..
- (ii) Estudo da disponibilidade dos recursos no país anfitrião. Abrangendo as matérias-primas do país anfitrião, os combustíveis, força motora, fornecimento de água e electricidade, redes de trânsito e transporte, e os impactos que a mudança dos factores supra-mencionados levem aos custos de produção do país anfitrião. Ao mesmo tempo, deve também avaliar a situação dos recursos humanos do país anfitrião, como a quantidade e os conhecimentos dos trabalhadores qualificados, não-qualificados, dos técnicos, dos gestores, e os custos necessários para a formação dos seus trabalhadores.
- (iii) Estudo de análise financeira. Referindo-se à análise da angariação de capitais, às despesas, ao fluxo de caixa, aos activos fixos, à situação fiscal, aos lucros, ao período de compensação de investimento, bem como à despesa pelo uso do terreno, etc..
- (iv) Estudo de viabilidade técnica. Traduzindo-se na aplicação monopolista do desenho dos produtos, da tecnologia artística de produção, e das empresas na Europa Central, etc..

### **3. FORMAS DE ENTRADA NO MERCADO DA EUROPA CENTRAL**

A estratégia de investimento na Europa Central, em sentido lato, traduz-se na forma de opção na exploração transnacional para entrar no mercado da Europa Central, e no sentido restrito, é uma forma de investimento directo para entrar em cada um desses mercados.

Na exploração transnacional, os investidores na Europa Central podem encontrar a 1ª questão sobre a estratégia, que é: Qual é a melhor forma para entrar no mercado estrangeiro.

Existem diversas formas da exploração transnacional. De entre os níveis do controlo de exploração transnacional e do seu risco, a exploração transnacional pode ser de 4 tipos distintos: exportação indirecta, exportação directa, transferência de tecnologia, e investimento directo.

### **1. Exportação indirecta**

A exportação indirecta refere-se à exportação a que a empresa se dedica, através das sociedades de comércio externo instaladas no país local, ou das sociedades filiais da empresa estrangeira instaladas no país local. A sua característica é a seguinte: através da diferença entre a exploração e a exportação da Europa Central, os produtos da empresa saem das fronteiras do seu país, mas a sua actividade procede-se quase plenamente dentro do país local, enquanto que a empresa exportadora não participa directamente nas actividades de comercialização dos seus produtos na Europa Central. A exportação indirecta é uma forma de exploração transnacional com menor risco, porque não exige novos investimentos, nem implica actividades comerciais da exploração transnacional, riscos cambial e político. Sendo bem aproveitada, a exportação indirecta pode com baixo investimento aumentar eficazmente a produtividade da empresa. Ao contrário, mediante a exportação indirecta, a empresa tem dificuldade em inteirar-se da potencialidade do mercado da Europa Central, e a capacidade de controlar as actividades de comercialização no estrangeiro pela empresa exportadora fica restringida. De acordo com a característica da exportação indirecta, a empresa pode optar pela exportação indirecta como trampolim para o mundo, servindo de uma forma de estudo e de aprendizagem, e desenvolvimento gradual. A exportação aplica-se mais adequadamente às empresas de constituição recente. Por outro lado, as empresas com experiência podem aproveitar as características da exportação indirecta (menor investimento, e mais fácil administração), como uma medida para cobrir o vasto mercado secundário ou para promover os seus produtos secundários.

### **2. Exportação directa**

A diferença entre a exportação directa e a indirecta reside no nível de participação directa da empresa fabricante nas actividades de comercialização dos produtos exportados para a Europa Central pelo fabricante. No entanto, o fabricante pode reservar, parcial ou plenamente, o direito dos seus produtos de exportação em relação à exploração e à administração. Na exportação directa, a empresa exportadora tem contactos directos com empresas estrangeiras, nos quais se destacam as actividades de exploração e de comercialização na Europa Central. No caso de desenvolvimento e estabelecimento dos clientes estrangeiros, o ajustamento e estudo dos assuntos comerciais da Europa Central, a comercialização e fixação do preço dos produtos, tratamento dos documentos de exportação, etc., cabe ao departamento interno da própria empresa exportadora. A principal vantagem da exportação directa é poder intensificar o controlo, melhor concretizar a estratégia de exportação da própria empresa, acumular a experiên-

cia na exploração e comercialização na Europa Central, e formar pessoal na área de exploração e comercialização, etc..

Como a empresa exportadora participa directamente nas actividades de exploração e comercialização dos produtos a exportar, fica encurtada a via de acesso às informações do mercado-alvo, o que dá mais vantagens do que a exportação indirecta, nomeadamente de modo a conseguir conhecimentos mais amplos e a tempo sobre as características da situação do mercado-alvo e, elevar assim a competitividade no mercado da Europa Central. Mas, a exportação directa necessita de mais recursos, tanto humanos e materiais, como em tempo para a administração tomar uma decisão.

### **3. Transferência de tecnologia (licença de transacções)**

A transferência de tecnologia é uma forma de celebrar um contrato, na qual para a parte que necessita desta tecnologia serão fornecidas a exclusividade e a tecnologia necessárias para o fabrico dos produtos a exportar, e depois, a parte cedente cobra à parte utente as devidas taxas e remunerações. A transferência da tecnologia exige pouca participação da empresa e recursos investidos, sendo metade das exportações directa e indirecta. De uma maneira geral, a transferência não exige à parte cedente grande investimento, participação ou administração, porque o objectivo da transferência é ajudar a parte cessionária a dominar a tecnologia, organizar a produção na sua fase inicial, seleccionar os equipamentos adequados e matérias-primas, orientar a montagem e teste e, desenhar o circuito artístico e tecnológico, etc., Há vários motivos para a adopção da transferência de tecnologia para conquistar o mercado estrangeiro: 1) quando a empresa carece de capacidade económica e organizacional de “interiorização do mercado”, não tendo a capacidade e a vontade para desenvolver comercialmente a tecnologia; 2) quando a empresa tem a capacidade de “interiorização do mercado, mas sem vantagem de interiorização; 3) quando se procede ao teste de mercado e à exploração de mercado, com a transferência de tecnologia; e 4) quando se usa a transferência de tecnologia para ocupar o mercado secundário, por forma a proteger o direito à violação da tecnologia.

### **4. Investimento directo**

O investimento directo refere-se ao controlo de acções para participar directamente na produção do fabricante no mercado do país-alvo. Quanto à forma, pode ser com capital misto, ou capital único. Seja de capital misto, ou de capital único, pode constituir-se uma nova sociedade, também fundir-se com outra empresa existente. Em todas as formas de exploração transnacional, a constituição do investimento transnacional directo fornece à empresa um maior grau de controlo e de “liberdade estratégica”. Tanto na elaboração de plano sobre a

produção e a comercialização e, da estratégia sobre a exploração e a comercialização, como na exploração e administração, a empresa tem mais liberdade, podendo facilmente chegar a uma conformidade com a sociedade-mãe no país local. Porém, o investimento transnacional directo leva ao aumento do investimento e à sua irreversibilidade. Ao mesmo tempo, o investimento directo transnacional não só implica o processo de comercialização dos produtos (como a forma de importação), ou de produção na fase inicial (transferência de tecnologia), mas também todas as influências inerentes ao país-alvo, sendo muito difícil para a administração.

### **5. Investimento indirecto** <sup>24</sup>

O investimento indirecto internacional é uma forma importante para o fluxo de capitais internacionais. Trata-se de uma forma tradicional de investimento internacional, para além de outras formas derivadas do investimento financeiro internacional. O investimento indirecto internacional é também conhecido por investimento financeiro. Quanto às actividades de investimento internacional os investidores operam através de diversos meios, por exemplo, investimentos em créditos internacionais (investimento financeiro bancário), investimentos em títulos internacionais (como compra de acções, emissão de títulos de dívidas, designados por investimento de acções e financeiro), investimentos financeiros derivados internacionais (como futuros, opções, e transacção “Swaps”).

---

<sup>24</sup> Vd: *Direito Internacional Financeiro*, editora “Zhe Jiang Da Xue Chu Ban She”, Janeiro de 2001.

