Bernardo Reynolds Carvalho

Sócio Departamento Corporate da CCA-ONTIER



Nuestros Hermanos

Não é por mero acaso que o povo português em Espanha é conhecido como "nuestros hermanos" (e vice-versa). Considerações históricas à parte, Espanha é atualmente, de longe, o parceiro económico mais importante de Portugal, quer a nível de importações, quer a nível de exportações. E numa lógica de mundo globalizado, lógica esta à qual não se pode mais fugir, Espanha representa um mercado de 46 milhões de habitantes a 200 km de distância de Lisboa.

Ora, nos dias que correm, esta distância chega a ser irrelevante, pelo que Espanha, ainda que possa parecer contra intuitivo, representa, muito provavelmente, uma das opções mais atrativas para as empresas portuguesas numa vertente de internacionalização.

Senão vejamos:

A proximidade geográfica é por demais evidente (reparem que Lisboa fica sensivelmente à mesma distância de Madrid do que Barcelona); existe praticamente uma coincidência horária; as ligações entre ambos os países, quer aéreas, quer terrestres, quer em termos de mercadorias (apesar do malfadado TGV), quer em termos de passageiros são excelentes; os custos de estabelecimento naquele país são semelhantes ao nosso e ambos os países integram a União Europeia, com todas as vantagens evidentes e importantíssimas que isso significa. Tudo o anterior torna Espanha um país de destino quase óbvio e relativamente "fácil" na expansão internacional das empresas portuguesas, quando comparado com outros países, à partida mais "amigos", como por exemplo a generalidade dos PALOP, onde as barreiras de entrada e diferenças culturais são por vezes quase inultrapassáveis.

Por outro lado, Espanha e Portugal são países que prestam muita atenção um ao outro, tanto a nível político, como económico. O anterior ilustra-se com dois exemplos pequenos, mas muito importantes, um anterior à crise internacional, outro mais recente: (i) antes da crise internacional, Espanha tentou avançar com uma reforma similar ao programa português "SIMPLEX" que agilizasse o estabelecimento de empresas e empresários e promovesse o crescimento do tecido empresarial espanhol. Embora tenha fracassado, entre outros motivos, pela enorme força que os Notários tinham e ainda têm em Espanha, demonstra bem a vontade política que ambos os países têm de estar "pari passu"; (ii) relativamente há pouco tempo, foi aprovado um programa de obtenção de residência em Espanha através de investimento direto estrangeiro naquele país. Isto não vos soa demasiado a Golden Visa de Portugal? É porque o é, com pequeníssimas diferenças...

Em termos mais legalistas, pode-se dizer que o estabelecimento de uma empresa em Espanha, por exemplo através da constituição de uma sociedade, é parecido com o que acontecia em Portugal... há 10 anos. Aqui realmente os portugueses tomaram claramente a dianteira, já que ainda existe, de facto, uma maior burocracia em Espanha, desde logo pela necessidade de passar pelo "crivo" do Notário para a celebração da competente escritura púbica de constituição de sociedade. Depois, atualmente, a lei espanhola exige que os sócios e os administradores de uma sociedade espanhola tenham um número de identificação de estrangeiro (CIF para pessoas coletivas, NIE para pessoas singulares), sendo que os requisitos para a obtenção dos mesmos variam de Comunidade Autónoma para Comunidade Autónoma e, em alguns casos, representam uma verdadeira dor de cabeça. Outro passo que costuma criar alguma confusão é a necessária abertura da conta bancária para depósito do capital social. Isto porque alguns bancos ainda se recusam a abrir a conta bancária sem o número fiscal da nova sociedade, o que só se obtém após a escritura pública, para a qual é já necessário estar depositado o capital social... Enfim, a típica "pescadinha de rabo na boca" que é ultrapassável, mas não deixa de ser incómoda sobretudo quando há "pressa" em avançar.

Finalmente é importante realçar que, ao contrário de Portugal, ainda existe uma cifra mínima relevante de capital social para a constituição da "sociedad de responsabilidad limitada (S.L.)" que é o equiparável à nossa sociedade por quotas - 3.000 euros (nas sociedades anónimas este valor aumenta para 60.000 euros).

Os casos de sucesso, passados e presentes, na internacionalização de empresas portuguesas para Espanha são por demais evidentes e o ano de 2014, com apenas dois meses corridos, tem contado com várias novas iniciativas de empresas portuguesas a tentar a sua sorte neste mercado. Porque também a Espanha, apesar de não ter contado com uma troika (naquele país o resgate foi aos bancos...) sofreu uma crise muito forte, existindo, neste momento, muitas e boas oportunidades nos vários setores da economia.

Claro que nem tudo são rosas e no âmbito da internacionalização é obrigatório fazer a análise correta do mercado espanhol: maturidade, alta concorrência, competitividade e descentralização, entre outros, são qualificadores a ter em conta quando se pensa naquele mercado, o que exigirá dos empresários portugueses vários esforços, a começar pela inquestionável qualidade dos seus produtos ou serviços.

No entanto, a pergunta a fazer aos empresários portugueses permanece válida: porquê ir tão longe, com custos tão elevados (sociais, económicos, políticos), quando a solução para a internacionalização está, provavelmente, a 2 horas de carro?

“ A pergunta a fazer aos empresários portugueses permanece válida: porquê ir tão longe, com custos tão elevados (sociais, económicos, políticos), quando a solução para a internacionalização está, provavelmente, a 2 horas de carro?