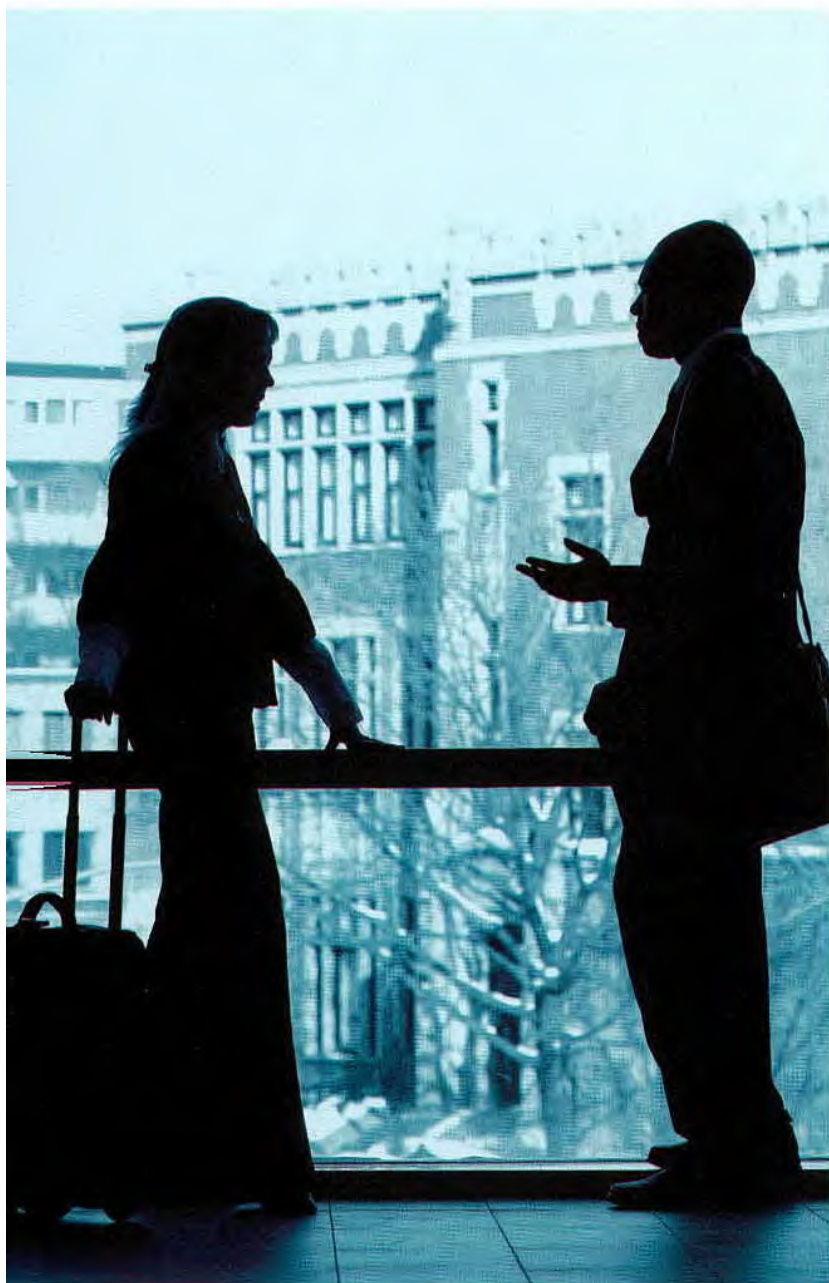




22 . OPINIÃO

# SOCIEDADE DE ADVOGADOS, UM PARCEIRO NA INTERNACIONALIZAÇÃO



A (pequena) dimensão do mercado português tem colocado no topo da lista de prioridades das empresas portuguesas a necessidade de se internacionalizarem

De facto, a afirmação da economia nacional e a melhoria da sua competitividade dependem muito do incremento da capacidade exportadora e da aposta da internacionalização das empresas portuguesas, bem como da capacidade nacional para atrair investimento estrangeiro.

As sociedades de advogados portuguesas – que cada vez mais apostam numa forte componente internacional – têm vindo a consolidar a sua presença fora de Portugal, através do alargamento de redes de parcerias com sociedades de outras jurisdições, embora, ainda, com especial incidência nos países de língua oficial portuguesa e no território de Macau, apostando nas sinergias criadas pela língua, história e cultura comuns.

De facto, independentemente do fluxo do investimento – quer na internacionalização

**A VERTENTE INTERNACIONAL  
DAS SOCIEDADES DE ADVOGADOS  
VEIO AINDA PERMITIR  
A INTERNACIONALIZAÇÃO DOS  
PRÓPRIOS SERVIÇOS JURÍDICOS**





**Abel de Barbosa  
Mendonça,**  
Associado Sênior  
de PLMJ Projetos  
Internacionais



**Francisco Lino  
Dias,**  
Sócio de PLMJ  
Projetos  
Internacionais

das nossas empresas, quer no investimento estrangeiro em Portugal – o papel dos advogados é indispensável para a compreensão dos desafios com que se deparam todos aqueles que querem investir noutros países, informando-os, aconselhando-os e (desejavelmente) minimizando os riscos associados, tornando os advogados nos parceiros privilegiados para os projetos de internacionalização dos respetivos clientes e conferindo ao advogado o verdadeiro estatuto de consultor e uma função transversal na sua atividade.

Na verdade, existia a ideia de que devido às características do serviço que prestam, a internacionalização das sociedades de advogados não era possível e que o papel dos advogados estava confinado ao mercado interno. Hoje, sabemos que esta ideia estava errada.

Atualmente – e sem prejuízo do importantíssimo papel das agências de investimento – não é possível definir uma estratégia de internacionalização sem que o cliente obtenha, desde logo e junto do seu advogado, a informação preliminar sobre os (potenciais) novos mercados/jurisdicções, formas de se estabelecer, direitos e obrigações, procedimentos a tomar, etc. O advogado é muitas vezes o (único) interlocutor entre o cliente e os diferentes agentes locais, concentrando em si as valências que contribuem para o sucesso do investimento, seja na fase implementação do negócio, seja no seu desenvolvimento.

A vertente internacional das sociedades de advogados veio ainda permitir a internacionalização dos próprios serviços jurídicos, com especial destaque para a coordenação de grandes projetos internacionais, o aconselhamento em matérias de Direito e contratos internacionais e a arbitragem. Neste último caso, é de realçar que os advogados portugueses têm vindo a ser cada vez mais



**A PLMJ tem vindo a desenvolver o seu projeto de internacionalização, reforçando a sua presença internacional através do estabelecimento de uma rede de parcerias estratégicas – a PLMJ International Legal Network**

**PLMJ**  
SOCIEDADE DE ADVOGADOS, RL  
A.M.PEREIRA, SÁRACGA LEAL, OLIVEIRA MARTINS, JÚDICE  
E ASSOCIADOS

solicitados para integrar painéis e listas de árbitros dos mais prestigiados centros de arbitragem mundiais, num enorme reconhecimento da qualidade da advocacia que se pratica em Portugal. Tal permite igualmente aos advogados consolidar e incrementar a sua experiência no plano internacional e colocá-la à disposição dos seus clientes (nacionais e/ou internacionais).

O esforço de internacionalização, apesar de já conhecer alguns resultados, terá ainda de ser prosseguido e secundado por todos os *players* do setor: as universidades – desenvolvendo cursos de referência e com maior *curriculum* internacional; as câmaras de comércio e associações comerciais – com o desenvolvimento de centros de arbitragem com relevo internacional, modelos contratuais e códigos de conduta; a Ordem dos Advogados – nos domínios da formação, intercâmbios, conhecimentos internacionais de qualificações e incentivos à internacionalização; os próprios tribunais – tornando-se mais céleres e “competitivos” face a outros foros; e os poderes executivo e legislativo – conferindo competitividade e estabilidade à lei portuguesa, por forma a colocá-la na primeira linha de escolhas das transações comerciais internacionais. É neste contexto que PLMJ tem vindo a desenvolver o seu projeto de internacionalização, reforçando a sua presença internacional através do estabelecimento de uma rede de parcerias estratégicas – a PLMJ International Legal Network –, em alguns casos, criando as suas próprias estruturas, com profissionais locais, num profundo respeito pelas especificidades e regras deontológicas locais e mantendo uma cultura *standard* de serviço de qualidade ao cliente, num acompanhamento permanente por advogados especializados nas diferentes jurisdições cobertas pela rede.



30-11-2016 | Quem é Quem - Advogados



## 22-23

OPINIÃO

**PMLJ**

Projeto internacional