



INTERNACIONALIZAÇÃO

África e América Latina são as grandes apostas das sociedades

Com escritórios próprios ou através de parcerias, firmas de advocacia decidem apostar nos países em crescimento

MARLENE CARRIÇO

marlenecarrico@negocios.pt

Seja por razões linguísticas, culturais ou económicas, as maiores apostas de internacionalização das firmas de advogados portuguesas têm recaído sobre países da América Latina, com especial ênfase no Brasil, e sobre África, com Angola e Moçambique em claro destaque. Mais recentemente a mira tem-se desviado também para países asiáticos.

Embora o objectivo da PLMJ seja "estar onde os clientes estão e onde querem investir", o sócio Vasco Ataíde Marques sublinha que, "a estratégia de internacionalização privilegia os países lusófonos, pelas sinergias criadas pela língua e cultura comuns, semelhanças entre ordenamentos jurídicos, e porque são mercados alvo de investimentos das empresas portuguesas".

Na mesma linha, o managing partner da Abreu, Miguel Castro Pereira, enfatiza que a aposta de internacionalização "é global", mas destaca a "presença nos países de língua portuguesa". Por se tratar de uma região "rica em recursos naturais e com taxas de crescimento muito significativas", a África Ocidental e Central tem sido o espaço geográfico de maior aposta da Miranda, revela o sócio Rui Amendoeira.

Para a Cuatrecasas-Gonçalves Pereira, Luanda, São Paulo e Xangai são as grandes apostas dos anos recentes, "tendo em conta o crescente volume de trabalho nessas jurisdições", revela o sócio Diogo Perestrelo. No caso da Garrigues e da Uría a América Latina é a grande vencedora.

Nuno Pena, da CMS-RPA, refere que "tem havido alguma preponderância de serviços pedidos com respeito a Espanha, Angola, Moçambique, Brasil, Argélia e Dubai". Já os escritórios onde a Raposo Bernardo

A estratégia de internacionalização privilegia os países lusófonos, pelas sinergias criadas pela língua e cultura comuns, e semelhanças entre ordenamentos jurídicos.

VASCO ATAÍDE MARQUES
Sócio da PLMJ

Sem [a aposta na] internacionalização não existiria Abreu.

MIGUEL CASTRO PEREIRA
Abreu Advogados

mais tem "investido" são os da "Polónia, Espanha, Cabo Verde e Angola", sendo que "Angola é claramente uma das nossas grandes apostas em termos de desenvolvimento", rematou Nelson Raposo Bernardo. Por sua vez, a VdA tem parcerias no Brasil, em Angola e em Moçambique, motivadas pelas taxas de crescimento.

Atenções estão a virar-se para a Ásia

Segundo o anuário "In-Lex 2014", embora África e América, com 79 e 52 escritórios ou parcerias, respectivamente,

dominem as preferências (deixando de lado a Europa), as atenções das firmas começaram a voltar-se para a Ásia e Pacífico. Foi o que aconteceu com a Abreu, que em 2012 abriu uma "joint Office" em Timor-Leste com o parceiro C&C Advogados. Em 2011, também a PLMJ estabeleceu parcerias "com os escritórios líderes em Macau e na China". E nos últimos três anos a SRS firmou uma "aliança" em Macau, a CMS abriu escritório em Pequim e a Carlos Cruz Advogados em Xangai.

Pequim foi a última aposta da Uría e da Caiado Guerreiro. O sócio desta última, João Caiado Guerreiro, crê "que a economia chinesa vai continuar a crescer e que o investimento da China no estrangeiro vai continuar a aumentar".

Sociedades já não vivem sem rede internacional

Nuns casos a aposta é antiga, noutros casos é mais recente, e motivada pela crise, mas a verdade é que as firmas dizem já não passar sem a internacionalização. "É uma marca identitária do escritório. Sem internacionalização não existiria Abreu Advogados", afirma o "managing partner" Miguel Castro Pereira. No caso da CMS-RPA "é uma aposta-chave desde a sua fundação" e na Raposo Bernardo & Associados, com três escritórios próprios na Europa e cinco em parceria em África, a internacionalização sempre fez "parte do ADN", explicou Nelson Raposo Bernardo.

Por seu turno, Pedro Rebelo de Sousa afirmou que "a SRS foi a primeira sociedade a apostar na internacionalização como um princípio estratégico". Já João Caiado Guerreiro vê a internacionalização como "a chave para ter independência dos poderes instalados" no País. Além disso, permite captar mais investimento para Portugal.

FIRMAS DE ADVOCACIA MARCAM PRESENÇA EM QUATRO CONTINENTES

A aposta na internacionalização vê-se nos números. Os escritórios portugueses ou com actividade em Portugal marcam presença em mais de 50 países de quatro continentes. 79 firmas marcam já presença no continente africano, que é de resto o mais procurado.



AMÉRICAS

Brasil	31
EUA	9
Colômbia	2
México	2
Argentina	2
Chile	1
Peru	2
Venezuela	1
Panamá	1
Paraguai	1
Total	52

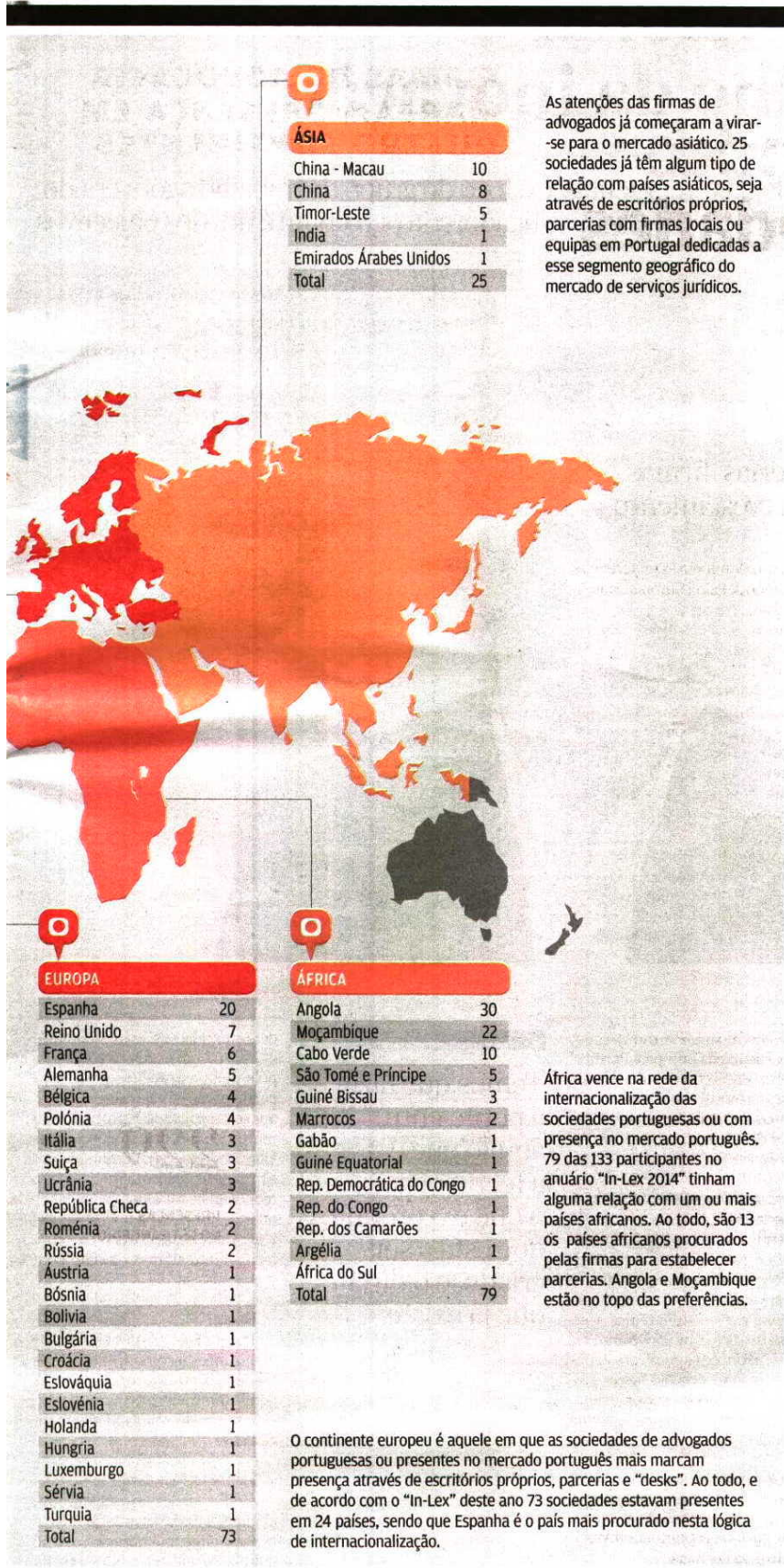
229

PRESENCAS NO ESTRANGEIRO

As mais de 130 firmas de advogados que participam no "In-Lex 2014" estão presentes em quatro continentes através de escritórios próprios, parcerias ou "desks", num total de 229.

O continente americano é bastante procurado pelas sociedades de advogados. 52 firmas, das 133 participantes no "In-Lex 2014", têm alguma relação com países americanos. O Brasil vence, com 31 sociedades com escritórios próprios ou parcerias com escritórios locais. De seguida surgem os Estados Unidos com nove presenças.

Fonte: "In-Lex 2014". O serviço jurídico nos diferentes países é assegurado através de escritórios próprios, parcerias com outras sociedades ou por "desks" (equipas criadas especificamente para estes mercados).



Sectores da energia e infra-estruturas são dos que mais pedem trabalho jurídico

Advogados procuram dar apoio jurídico lá fora em todas as áreas do direito

MARLENE CARRIÇO
marlenecarrico@negocios.pt

O trabalho desenvolvido por cada sociedade de advogados além fronteiras depende muito do país em questão. Mas os sectores da energia e das infra-estruturas são dos mais atendidos, envolvendo as áreas de prática de direito da energia, direito fiscal, projectos, entre outras, de acordo com as sociedades questionadas pelo **Negócios**. As firmas procuram contudo ser "full service", tal como em Portugal.

Nelson Raposo Bernardo, da Raposo Bernardo & Associados, confirma que as áreas de actuação das firmas variam consoante os países em causa, sendo que áreas de direito bancário e financeiro, energia, imobiliário e projectos se repetem em muitos dos países onde a firma marca presença.

Também a managing partner da Cuatrecasas, Maria João Ricou, atesta que "a maior ou menor ênfase em determinadas áreas depende das jurisdições", mas, em geral, o tipo de trabalho desenvolvido lá fora coincide com "todo o tipo de trabalho que é realizado em Portugal, em particular M&A, apoio em operações de financiamento com pacotes de garantias muitas vezes multijurisdicionais, 'project finance', planeamento fiscal e arbitragem internacional".

No caso da Miranda, o sócio executivo Rui Amendoeira avançou que as áreas do direito mais relevantes são "fiscal, laboral, direito financeiro, direito da energia, societário, comercial e investimento estrangeiro". Já "os sectores de actividade em que a nossa actividade é mais preponderante são o petróleo e gás e energia em geral, recursos minerais e sector bancário".

No caso da SRS Legal, presente,

A maior ou menor ênfase em determinadas áreas depende das jurisdições.

MARIA JOÃO RICOU
Managing partner da Cuatrecasas

através de alianças no Brasil, Angola, Moçambique e Macau, os sectores mais trabalhados são o financeiro, o da energia e infra-estruturas.

Energia, infra-estruturas e grandes projectos são também destacados por Nuno Pena, da CMS-RPA. Por sua vez, todas as parcerias estabelecidas através da PLMJ "têm sido geradoras de novos desafios, sobretudo nas áreas da energia, corporate e M&A, projectos e infra-estruturas, construção, turismo, apoio ao investimento estrangeiro, entre outros", sublinha o sócio Vasco Ataíde Marques.

As firmas portuguesas marcam presença fora da Europa sobretudo através de parcerias com firmas locais, uma vez que não lhes é permitido abrirem escritórios próprios em jurisdições como Brasil, Angola e Moçambique, entre outras. Além disso, as sociedades podem estabelecer ligação com o exterior através da criação de "desks", ou seja, equipas em Portugal dedicadas a assessorar clientes em determinados países. A PLMJ acaba de criar uma "Swiss Desk", por exemplo.



Sociedades
de advogados apostam
em África e na América
Latina **Lex 24 e 25**