

**Estratégia**

# Mercado alemão é muito exigente



A PLMJ decidiu reforçar o escritório de Faro com o mercado alemão em vista. É que o Algarve é uma zona cada vez mais escolhida como destino de férias, de segunda residência e de instalação de empresas. O sócio coordenador da operação, Vasco de Ataíde Marques, apresenta a estratégia para um mercado que é responsável por cerca de 10% da faturação global da sociedade.

**Advocatus | Qual a importância do mercado alemão para a PLMJ?**

**Vasco de Ataíde Marques |** A importância é enorme. A PLMJ teve desde sempre uma grande quantidade de clientes alemães, tendo a constituição da German Desk sido precisamente uma decorrência dessa intensa atividade com clientes daquela nacionalidade. Ter no escritório uma German Desk tem imensas vantagens: por um lado, evitam-se equívocos linguísticos, uma vez que todos os membros da German Desk são bilingues em alemão e português. Por outro lado, e uma vez que a maior parte da equipa trabalha há muitos anos neste mercado, conhece perfeitamente as diferenças entre ambos os sistemas: algo que poderá parecer trivial, mas que não o é de modo algum.

**Advocatus | Que peso tem no negócio da firma?**

**VAM |** É sempre difícil saber ao certo o valor gerado pelos clientes alemães até porque um número grande desses clientes são formalmente sociedades de direito português. Diria, no entanto, que a faturação gerada na Alemanha em todos os departamentos do escritório deve representar cerca de dez por cento da faturação total, ou seja, uns quantos milhões de euros por ano.

**Advocatus | Qual a abordagem a esse mercado? De que clientes e de que tipo de assessoria falamos?**

**VAM |** O mercado das empresas de língua alemã que procuram uma prestação de serviços jurídicos no mesmo idioma é muito exigente. Tal exigência resulta do facto de, ao encontrarem interlocutores capazes de discutir

**“A PLMJ é a única sociedade de advogados em Portugal que tem uma German Desk com dimensão e que, portanto, pode acompanhar desde pequenas transações a operações que obriguem ao envolvimento de um número alargado de advogados”**



assuntos jurídicos, na própria língua, passam a tratar-nos exatamente como membros das equipas que lideram. A abordagem a este mercado é feita como se fossemos um verdadeiro escritório de advogados alemão a operar a partir de Portugal, ou seja, no destino dos investimentos dessas empresas. A abordagem é feita em alemão e em moldes muito parecidos com os praticados na Alemanha, ou seja, com um escrupuloso cumprimento dos timings e com a explicação pormenorizada das diferenças entre os regimes alemães e portugueses. Assessoramos clientes de todos os tipos, mas na esmagadora maioria empresas alemãs, austríacas e suíças que investem em Portugal, mas também em África e no Brasil. Assessoramos ainda cidadãos destes países que vivem em Portugal, bem como algumas empresas portuguesas com investimentos na Alemanha e nos países nórdicos.

#### **Advocatus | Estamos a falar também de clientes portugueses com interesses na Alemanha?**

**VAM |** Sim, estamos também a falar de clientes portugueses com interesses na Alemanha mas numa muito menor escala. A Alemanha é desde há muitos anos um dos principais investidores em Portugal, o inverso não sucedendo no entanto.

#### **Advocatus | Como se enquadra o reforço do escritório de Faro nessa estratégia?**

**VAM |** O Algarve é uma zona de interesse crescente para alemães, seja porque é uma das zonas mais apetecíveis da Europa para férias, seja cada vez mais como destino residencial para partes do ano em que na Alemanha o tempo se mantém desagradável. Isso levou umas quantas empresas alemãs a investir fortemente no Algarve, desde logo no setor do turismo, bem como inúmeros cidadãos alemães a adquirirem segundas residências no Algarve. É para esses clientes que trabalhamos, empresas e cidadãos provenientes daquele país que têm presença em todo o Algarve. Sendo Faro um importante centro de serviços para toda a região achamos que é ali que faz sentido estarmos.

#### **Advocatus | Que especialização é necessária para atender a este mercado?**

**VAM |** A especialização não é tanto em função da matéria, mas mais em função do domínio da língua e da forma de trabalhar. A PLMJ tem várias virtudes, a meu ver, únicas na prestação de serviços às empresas desses países. É a única sociedade de advogados em Portugal que tem uma German Desk com dimensão e que, portanto, pode acompanhar desde pequenas transações a operações que obriguem ao envolvimento de um número alargado de advogados, todos com capacidade para trabalhar os assuntos em alemão e em português com o mesmo grau de eficiência. Por outro lado, tem também a grande virtude de ser, de entre as grandes sociedades de advogados portuguesas, das poucas a ser e a assumir-se perante os clientes como um escritório absolutamente full service. Isto é essencial para o acompanhamento dos clientes destes países, que gostam de concentrar a totalidade da assessoria jurídica num único escritório.

#### **Advocatus | Há alguma presença da PLMJ na Alemanha ou articulação com sociedades alemãs?**

**VAM |** Sim, temos parcerias estabelecidas há anos com inúmeros escritórios na Alemanha e fazemos parte de networks de advogados com presença em toda a Europa e que são especializadas na prestação de serviços dentro deste nicho.

**“A abordagem a este mercado é feita como se fossemos um verdadeiro escritório de advogados alemão a operar a partir de Portugal, ou seja, no destino dos investimentos dessas empresas”**