



Tiago Ferreira Matos, Nuno Castelão e António Payan Martins foram os convidados desta edição de "Direito a Falar."



“Brasileiros não querem Portugal para entrar na Europa mas em África”

Três advogados com três experiências distintas avaliam as potencialidades de três mercados.

Etv

Direito a Falar
sextas-feiras, 22 horas

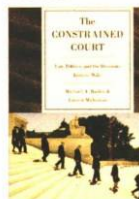
Francisco Teixeira
francisco.teixeira@economico.pt

No “Direito a falar” desta semana juntámos três advogados portugueses que todos os dias procuram no estrangeiro as oportunidades que são cada vez mais escassas em Portugal. Os três coincidem num ponto: Portugal está obrigado a crescer no estrangeiro e o continente africano deve ser prioritário.

Tiago Ferreira Matos, director jurídico e administrador da Odebrecht Portugal e Moçambique, foi um dos convidados deste programa do Etv em parceria com a

revista “Advocatus”, e não tem qualquer dúvida sobre a prioridade que deve ser dada ao mercado africano: “A crise europeia penaliza alguns dos nossos principais mercados e valoriza a aposta em África – basta vermos que foi de 5,4% o crescimento médio dos países da África subsariana”. Para este advogado que conhece bem o mercado africano – não apenas o lusófono, mas também o francófono –, “os brasileiros não querem saber de Portugal como uma porta de entrada na Europa, mas uma porta de entrada em África” e, convém não esquecer, “as empresas brasileiras têm muita caixa e procuram activos a bom preço que acrescentem alguma coisa”. A Odebrecht é um dos gigantes brasileiros da construção e petroquímica (entre outros sectores) tendo facturado em 2011 cerca de 31 mil milhões de dólares e aposta, entre outros, no mercado moçambicano: “Moçambique não é um mercado refúgio mas uma oportunidade para fazermos investimento de fundo”, explica Tiago Matos

LIVRO



“The Constrained Court - Law, Politics, and the Decisions Justices Make”

Que factores condicionam as decisões e votos dos Juízes do Supremo Tribunal nos Estados Unidos da América é o tema deste surpreendente estudo de Michael A. Bailey e Forrest Maltzman. Edição da Princeton University Press.

João Teives,
director da revista “Advocatus”

avaliando as oportunidades que este mercado tem para portugueses e brasileiros.

Já Nuno Castelão é o responsável pela área internacional da Vieira de Almeida e Associados, uma das maiores firmas de advogados portugueses que criou uma plataforma para apostar directamente no estrangeiro: a VdAtlas. “A intenção não foi reagirmos ao arrefecimento da economia portuguesa, mas o nosso modelo nasceu pela necessidade de acompanharmos os nossos clientes nos seus investimentos no estrangeiro. Daí o alinhamento de 22 dos 160 advogados desta firma para o mercado externo. Uma das prioridades passa pelo Brasil, onde é cada vez mais “sólida” a relação entre a sociedade portuguesa e a Pinheiro Neto – uma das maiores firmas da América Latina. “No início da nossa relação o fluxo de trabalho era de Portugal para o Brasil, porque acompanhámos muitos dos nossos clientes portugueses que entraram neste mercado; agora sentimos o

movimento inverso, porque Portugal tem muito para vender, para lá das privatizações”, explica Nuno Castelão que trocou o departamento de International Capital Markets da Allen & Overy pela liderança da VdAtlas.

Por fim, o exemplo da Rui Pena e Arnaut, a firma portuguesa que desde Janeiro deste ano integra a CMS, a sexta maior rede de sociedades da Europa com uma facturação de mais de 700 milhões de euros e 2.900 especialistas. António Payan Martins é sócio da RPA/CMS e retrata o que tem acontecido à sociedade de Rui Pena e José Luis Arnaut: “A procura pelo nosso escritório tem aumentado, tem ocorrido em mercados diferentes, por razões diferentes, e tem tido origem em mercados como a Ásia, o Médio Oriente, o Golfo Árabe e África. Para Payan Martins a integração na CMS permitiu mesmo “o acompanhamento de clientes que já estavam na RPA e que entram agora em mercados como o chinês”. ■