



FUNDOS EUROPEUS

Advogados exploram oportunidades do Portugal 2020

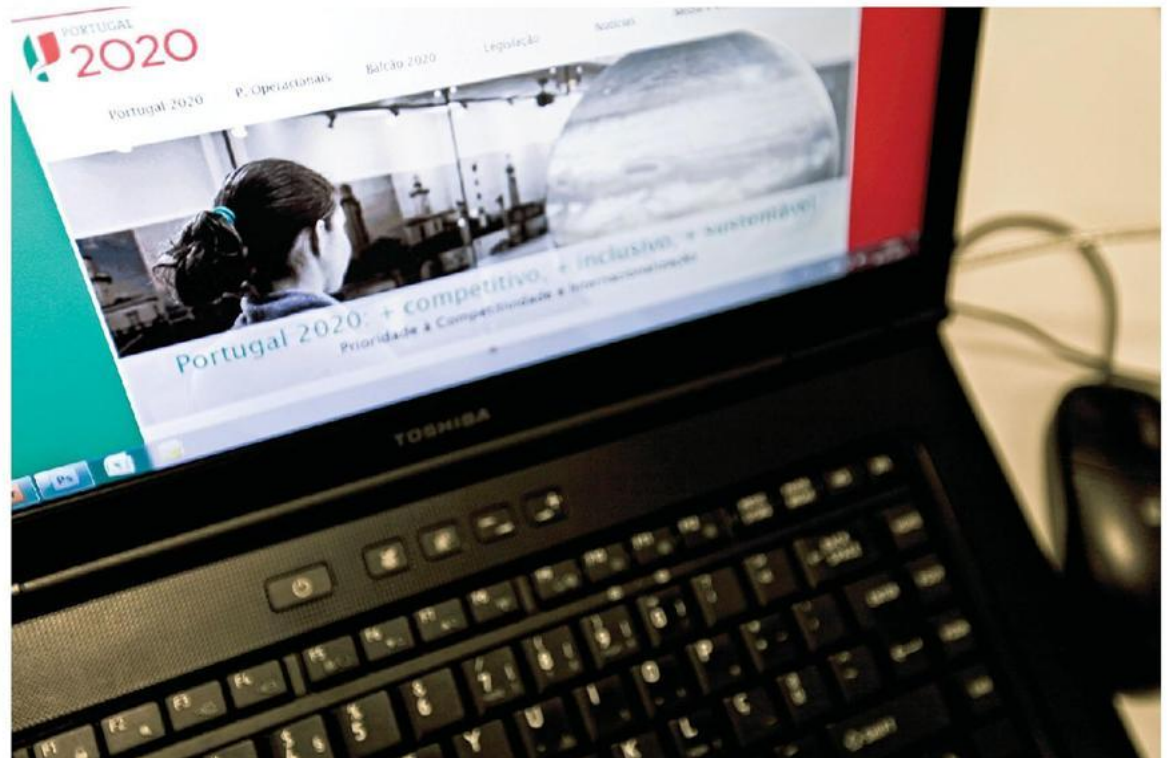
Há quase três décadas que Portugal recebe fundos europeus, mas o próximo quadro comunitário de apoio está a merecer uma atenção redobrada. Escritórios de advogados também se posicionam.

ELISABETE MIRANDA

elisabetemiranda@negocios.pt

Ao longo dos últimos meses, e à medida que o Governo foi fechando o acordo de parceria e a negociação dos programas operacionais com Bruxelas, várias sociedades de advogados vieram posicionar-se perante a nova vaga de fundos europeus que se avizinha. Anunciaram-se reorganizações internas para uma oferta mais integrada do serviço, difundiram-se notas de informação, organizaram-se sessões de esclarecimento e vislumbram-se parcerias com associações empresariais. O objectivo é não perder a nova área de negócio que se abre.

O novo apetite das sociedades de advogados pela área dos fundos tem várias explicações, algumas conjunturais, outras de novo contexto. Os primeiros dinheiros do Portugal 2020 chegam à economia depois de o investimento ter estado vários anos em queda-livre e de a banca ter imposto fortes restrições ao crédito. Surge também numa altura em que os fundos foram reorientados para o objectivo de



Os primeiros dinheiros do Portugal 2020 chegam à economia depois de o investimento ter estado vários anos em queda-livre e de a banca ter imposto fortes restrições ao crédito.

redução da dívida externa, pelo que mais verbas (cerca de dez mil milhões entre os 25 mil milhões) serão afectas aos objectivos da internacionalização e da competitividade nacionais. Junta-se a isto o que, segundo Maria da Conceição Cabaços, da PLMJ, foram "muitas e muito bem sucedidas acções publicitárias, com 'road-shows' de Norte a Sul do País", e o facto de haver "muitos clientes muito interessados no programa".

Mas não é só. O Portugal 2020 "também reforça a dimensão concorrencial dos procedimentos", acrescenta Rui Cardona Ferreira, da Sérvulo. Isto é, serão mais as

candidaturas próprias do que os convites, e os projectos passam a ser escolhidos em função de "indicadores de mérito". Tudo factores que requerem mais apoio jurídico, quer ao nível da formalização, quer na garantia dos resultados dos projectos, concordam Rita Lufinha Borges, da Miranda, e Catarina Pinto Correia, da Vieira de Almeida.

Ou seja, "apesar da simplificação e aceleração de procedimento, os requisitos e as exigências da candidatura vieram complexificar os processos. Há um acordo de parceria, há um decreto-lei, portarias, há todo um processo

administrativo que não é fácil de cumprir simplesmente com recurso à consultoria económica", sustenta o Vasco Fonseca, da Clementino Cunha, uma pequena sociedade de advogados do Minho.

Entre os grandes escritórios, as estratégias de posicionamento no mercado não diferem muito entre si. Na actual fase trata-se de destacar equipas do direito da concorrência ao direito fiscal, passando pelo societário, onde um pivô faz a ponte entre as diversas áreas do direito. É assim na Miranda, na Sérvulo, na VdA e na PLMJ, que estão de olhos postos em clientes de média dimensão, mas

também em grandes projectos de investimento que, após uma dura negociação com Bruxelas, acabaram por ficar elegíveis aos apoios europeus. Em articulação com o Portugal 2020 há ainda que considerar o Horizonte 2020, lembra Catarina Pinto Correia.

Entre as sociedades mais pequenas, a lógica é diferente. O serviço também é integrado, mas mais abrangente, com os escritórios a assegurarem serviços verticais, desde o apoio na definição do modelo de negócio, passando pela avaliação económica dos projectos, até ao próprio preenchimento da candidatura. ■



SÉRVULO

Potenciar a experiência da contratação pública

Foi a maior sofisticação e complexidade jurídica dos regulamentos do Portugal 2020 que levaram a Sérvulo a decidir criar um serviço integrado de apoio jurídico às entidades que queiram candidatar-se à nova vaga de fundos europeus, em particular no domínio da Competitividade e Internacionalização. “O Portugal 2020 tem um modelo próximo do dos contratos públicos, uma área onde a Sérvulo tem experiência”, explica Rui Cardona Ferreira. Os clientes-alvo são as grandes destinatárias das verbas europeias: PME que pretendam financiar a internacionalização, inovação ou o I&D, mas também grandes projectos a abrigo contratos de investimento. A equipa tratará de aspectos jurídicos que vão desde a verificação dos critérios de elegibilidade até questões mais complexas, que convoquem outros domínios do direito, desde o direito da concorrência até ao direito fiscal. “Só interviremos na vertente estritamente jurídica, em articulação com os departamentos internos da empresa”, diz o advogado, que não exclui parcerias com outras entidades.



Candidaturas têm modelo próximo do dos contratos públicos, onde temos experiência.



RUI CARDONA FERREIRA
Sócio da Sérvulo

MIRANDA

Experiência internacional para crescer cá dentro

Foi a opção estratégica de se voltar mais para o mercado interno, aliada à forte implantação internacional que levaram a Miranda a decidir explorar o potencial de negócio aberto pelo Portugal 2020. Apesar de o grosso dos fundos se dirigir a PME, há médias empresas com capacidade para mobilizar investimentos de envergadura, cá dentro e lá fora – e é aqui que as maiores sociedades de advogados, com experiência nas diversas áreas do direito e com conhecimento dos mercados internacionais exploram oportunidades de negócio. “O POCI apoia empresas com vocação exportadora, projectos dirigidos à internacionalização e a Miranda tem várias valências nessas áreas, consegue dar um apoio para outras áreas geográficas”, diz Rita Lufinha Borges ao Negócios, acrescentando que o escritório também está atento ao investimento estrangeiro que Portugal possa atrair. Além das áreas da competitividade empresarial, a Miranda aposta também na angariação de clientes para projectos na área da Sustentabilidade e Eficiência, onde “a contratualização de suporte também tem uma forte componente jurídica”.



O POCI aposta nas exportações e na internacionalização, onde temos muitas valências.



RITA LUFINHA BORGES
Associada Sénior da Miranda

PLMJ

Serviços globais com pronúncia do Norte

Na PLMJ, a coordenação dos projectos faz-se com pronúncia do Norte. Maria da Conceição Cabaços está no Porto, uma das regiões que mais dinheiros europeus absorverá, e explica ao Negócios que o objectivo da sociedade foi passar a prestar os serviços de forma organizada. E por organização entende-se nomear um jurista por área de especialização para funcionar como uma espécie de pivô nos projectos que envolvem fundos europeus. No fundo, trata-se de aplicar o método seguido por outras grandes sociedades, com a diferença que a coordenação, neste caso, é descentralizada. Os clientes preferenciais são entidades públicas ou concessionários de serviços públicos, potenciais beneficiárias do domínio da Sustentabilidade e Eficiência de Recursos, e médias e grandes empresas com projectos a habilitar na área da Competitividade e Internacionalização. O tamanho dos clientes importa – por causa do tipo de projectos e dos honorários – mas há também um segmento de micro e pequenas empresas que poderão beneficiar do apoio do escritório, no âmbito de uma parceria firmada com “start-ups” na área do I&D.



O Portugal 2020 mexe em muitas áreas. O clientes estão a mostrar muito interesse.



MARIA DA CONCEIÇÃO CABAÇOS Sócia da PLMJ

VEIEIRA DE ALMEIDA

“Continuação natural” dos anteriores programas

A aposta da Vieira de Almeida no Portugal 2020 é “uma continuação natural” da experiência da sociedade nos anteriores quadros comunitários, diz Catarina Pinto Correia ao Negócios. Pela vocação da sociedade, a assessoria estará centrada em projectos empresariais, quer na área da Competitividade e Internacionalização, quer no domínio da Sustentabilidade e Eficiência nos Recursos, em especial na área energética. Pela dimensão do escritório, a sua orientação é para clientes de média e grande dimensão, sejam empresas, sejam entidades do sector público. Tal como nas outras sociedades, a assessoria é um pouco à medida das necessidades do cliente. Tanto se apoiam projectos individuais, como em consórcio, onde um conjunto de entidades se junta para obter financiamento para um investimento comum. A VdA presta igualmente apoio jurídico no âmbito do Horizonte 2020, o programa europeu para a investigação e a inovação gerido pelo comissário Carlos Moedas, e onde “há uma forte componente de contratualização e de protecção da propriedade intelectual”, adianta a advogada.



No Horizonte 2020 a componente de protecção intelectual e confidencialidade é muito forte.



CATARINA PINTO CORREIA
Associada da VdA

CLEMENTINO CUNHA

Norte 2020 é oportunidade também para os pequenos

É uma pequena sociedade situada a Norte, uma das regiões do País com maior orientação exportadora, onde se concentra cerca de 1/3 do tecido empresarial e para onde será canalizada a fatia-de-leão dos fundos ao longo dos próximos sete anos. Com uma equipa de cerca de duas dezenas de advogados, distribuídos entre os escritórios de Braga e Fafe, a Clementino Cunha e Associados chega ao Portugal 2020 com a experiência herdada dos anteriores quadros comunitários de apoio. Os clientes-alvo são micro e PME da região, em especial das áreas da indústria e turismo, a quem oferecem serviços à medida das necessidades. “Temos dois tipos de clientes. Os informados que sabem exactamente o que querem, até aos empresários que não sabem bem o que querem fazer. E aí, nós quase que montamos a estratégia e a candidatura”, diz ao Negócios Vasco Fonseca. O escritório tem parcerias com gabinetes de arquitectos, contabilidade, consultoria empresarial e ligações a entidades de licenciamento, o que lhes permite “concentrar tudo na sociedade e garantir um acompanhamento mais célere e integrado dos projectos”.



A proximidade às realidades concretas permite-nos perceber as necessidades das empresas.



VASCO FONSECA
Associado da Clementino Cunha