

Advogados

PROTOCOLO

Garrigues e universidade mexicana integram estagiários

■ A Garrigues, sociedade de advogados e a universidade mexicana, Instituto Tecnológico de Monterrey, assinaram um protocolo estratégico que visa a formação jurídico-prática de licenciados em Direito. O protocolo visa a integração dos estagiários no mundo empresarial em todo o espaço ibero-americano, nomeadamente em Portugal.

REFORÇO

Simmons reforça equipa de gestão e comunicação

■ Na sequência da reestruturação da equipa de gestão, a Simmons & Simmons Rebelo de Sousa (liderada por Pedro Rebelo de Sousa) admitiu duas novas colaboradoras que irão integrar o Departamento de Recursos Humanos e o Departamento de Comunicação - Catarina Coutinho e Cristina Oliveira e Costa.



PORTUGUESES optam por estabelecer parcerias

Angola e Brasil são mercados prioritários

Gonçalo Venâncio e Susana Represas
gvenancio@economicasgps.com

A entrada num escritório de advogados pode ser uma experiência intimidatória? Pode. Em Luanda, as boas vindas são dadas por um segurança de metralhadora em punho. Nada que afete o clima de negócios. É assim, por exemplo, no escritório da Cremades Calvo-Sotelo, Siqueira Castro e Nobre Guedes em associação com Moniz Brito e Paulo Antunes (parceiro local), num dos mais distintos locais da capital angolana, o Bairro Azul. “A realidade angolana é muito diferente da nossa, mas é uma terra onde há muita adrenalina nos negócios”, diz Luís Nobre Guedes. “Temos de estar onde os nossos clientes estão, e os nossos clientes vão estar mais no estrangeiro do que em Portugal”. E estas, não são palavras ocas, bastando ver o aumento exponencial que as exportações portuguesas para o Brasil e Angola têm sofrido (ver caixas) nos últimos quatro anos. Daí que os escritórios apostem em seguir a rota do investimento. “Dada a situação do mercado nacional, achámos que devíamos seguir a estratégia das maiores empresas portuguesas”, sublinha Vítor Marques da Cruz.

Unidos, da Europa”, realça Marques da Cruz. As reservas de petróleo, gás natural, diamantes e as necessidades estruturais tornam Angola num mercado “muito interessante”. Neste sentido, a F. Castelo Branco acaba de celebrar um acordo com a Schmidt, Valois, uma sociedade brasileira especializada no sector energético. Este acordo visa sobretudo dotar a F. Castelo Branco do ‘know-how’ específico num mercado crucial. Mas na chegada a Angola nem tudo é fácil para os advogados portugueses. Des-

“Temos de estar onde os nossos clientes estão”, diz Nobre Guedes.

“Dada a situação do mercado nacional achámos que devíamos seguir a estratégia das maiores empresas portuguesas”, sublinha Vítor Marques da Cruz.

de logo, é-lhes vedada a possibilidade de exercer a profissão, um exclusivo dos cidadãos angolanos. A estas dificuldades legais, somam-se obstáculos logísticos: “A abertura de um escritório em Luanda é tão complicada como abrir um escritório em Londres”, reconhece Marques da Cruz, advertindo potenciais investidores. A Vieira de Almeida é outra sociedade nacional com os olhos postos no mercado angolano: “Estamos a ponderar aprofundar relações com um dos escritórios com quem já trabalhamos”, revelou Fernando Resina da Silva. O sócio da VdA destaca a importância de Portugal como porta de entrada em África: “há brasileiros que querem investir em Angola e pedem referências ao nosso escritório”. Brasil é outro dos destinos privilegiados para os advogados portugueses. A PLMJ tem uma parceria com um grande escritório brasileiro (Tozzini Freire). O sócio Darcy Teixeira e o responsável por esta parceria dentro da PLMJ, Jorge Brito Pereira, falam com o Diário Económico para fazer o balanço desta sinergia. “Trabalhamos muito ao nível de troca de informações, conhecimento, aconselhamento a clientes”, explicou Brito Pereira. Turismo, telecomunicações, serviços financeiros e energia, são áreas onde já há níveis de investimento muito significativos no Brasil. Mas há outras áreas que vão sentir um aumento, nomeadamente nas energias renováveis, garantem os advogados.■



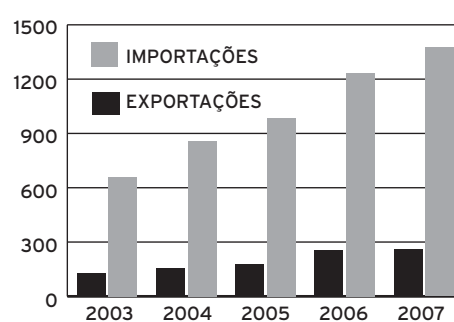
Exportações para o Brasil rondam os 250 milhões

■ Em 2007, o Brasil foi o oitavo fornecedor internacional do mercado português. As importações portuguesas representaram mais de 1.37 mil milhões de euros para a economia brasileira. No ano de 2003, Portugal era apenas o 11º cliente do Brasil com uma quota de mercado pouco superior a 1.5%. Hoje, mais de 2,5% das exportações brasileiras têm Portugal como destino. Contudo, para as exportações portuguesas, o

mercado brasileiro está longe de ter a expressão do angolano. Vale cerca de 258 milhões de euros. Cerca de 0.7% do total e que faz do Brasil apenas o 16º cliente das exportações portuguesas. Ainda assim, a evolução entre 2003 e 2007 foi positiva, passando de 129 milhões de euros para 258 milhões no ano passado. O maior salto nas exportações portuguesas para o Brasil deu-se entre 2005 e 2006.

Trocas comerciais Portugal-Brasil

Entre 2003 e 2007



Fonte: Instituto Nacional de Estatística

ALGUNS DOS ESCRITÓRIOS COM PRESENÇA EM ANGOLA



NOBRE GUEDES
CCSSNG



VÍTOR MARQUES DA CRUZ
F. Castelo Branco & Associados



JORGE BRITO PEREIRA
PLMJ

■ É a mais recente sociedade portuguesa a estabelecer-se em Luanda. Com a Moniz Brito, Advogados e Paulo Antunes como parceiro local, o escritório de Nobre Guedes espera completar o triângulo península Ibérica-Brasil-África.

■ Em Angola desde 2005, em associação com Victor Félix, o escritório português tem vindo a crescer anualmente. A aposta na área da energia com uma parceria com os brasileiros da Schmidt, Valois é central na estratégia de 2008.

■ A PLMJ mantém há vários anos relações próximas com o mercado angolano. Dessas relações destaca-se a parceria com a MG Advogados, um dos maiores escritórios angolanos, liderada pelo ex-bastonário Manuel Gonçalves.

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA**Associação na Hora disponível em todo o território nacional**

■ A "Associação na Hora" já está disponível em todos os distritos de Portugal Continental. Desde a abertura em 17 novos locais espalhados pelo País, já há ao todo 26 postos de atendimento. "Associação na Hora" é um regime de constituição imediata de associações, que permite constituir uma associação num momento presencial único.

PUBLICAÇÃO**Advogados portugueses colaboram no livro da Eurojuris**

■ João de Castro Baptista e Paulo Cutileiro Correia, da José Pedro Aguiar-Branco & Associados (que tem Aguiar Branco como sócio, na foto) participaram no livro "How to Expand your Business in Europe - Opportunities, risks and pitfalls". O livro resulta de vários contributos de advogados que estiveram reunidos no Business Group da EUROJURIS, em Bruxelas.



PUB

D.R.

Portugal exporta 1,6 mil milhões para Angola

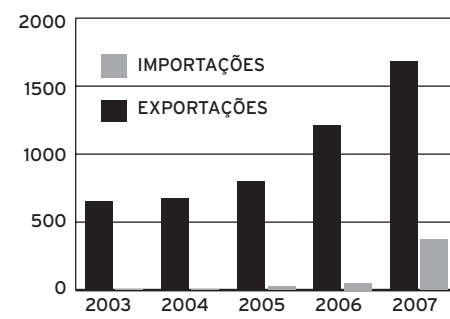
■ Angola é já o sexto maior mercado para as exportações portuguesas. Uma posição sustentada no desenvolvimento das relações comerciais entre Lisboa e Luanda, principalmente nos últimos quatro anos. Em 2003, somente 2.32% das exportações nacionais tinham o mercado angolano como destino. Apenas três anos depois, em 2007, as exportações praticamente duplicaram e Angola saltou do nono para o sexto

lugar entre os parceiros comerciais mais relevantes para Portugal. No último ano, as exportações para Angola ascenderam a 1,6 mil milhões de euros.

Em sentido inverso, e no mesmo período de tempo, Portugal também aumentou as suas importações de Angola, assumindo-se como o seu 24º cliente. Ainda assim, as importações estão substancialmente abaixo das exportações.

Trocas comerciais Portugal-Angola

Importações e Exportações crescem entre 2003 e 2007



Fonte: Instituto Nacional de Estatística



UNIVERSIDADE
CATÓLICA PORTUGUESA | FACULDADE
DE DIREITO
ESCOLA DE LISBOA

CICLO DE CONFERÊNCIAS EM DIREITO TRANSNACIONAL

Interpreting European Law: the past and the future of the European Court of Justice

ORADOR **Miguel Poiares Maduro** | Advogado-Geral, Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias
Professor de Direito Europeu no Mestrado Global Legal Studies e no LL.M. Católica

DATA 27 de Março, 5ª feira, 18:00 - 19:30h, Sala das Exposições, 2º piso do edifício Biblioteca João Paulo II, UCP
ENTRADA LIVRE [confirmar presença para fpaiva@fd.lisboa.ucp.pt]

MODERADOR **J. L. Cruz Vilaça** | Sócio da PLMJ, Professor Convidado da UCP

**GLOBAL
LEGAL STUDIES**
MASTER OF LAWS

Linklaters

PLMJ

ADVOGADOS

PLMJ

Nuno Guedes Vaz distinguido pela Ordem dos Advogados

■ A Ordem dos Advogados atribuiu a Nuno Guedes Vaz, sócio da PLMJ da área laboral, o título de Advogado Especialista em Direito do Trabalho. O advogado está na PLMJ desde 2002. Anteriormente foi director-adjunto do Departamento de Assuntos Jurídicos e Sócio-Laborais da Confederação da Indústria Portuguesa.

CONFERÊNCIA

Novo regime de edificação em debate no Alentejo

■ A delegação da Ordem dos Advogados de Santiago do Cacém, em colaboração com o Núcleo de Arquitectos do Litoral Alentejano, organizam a conferência "Alterações ao Regime Jurídico da Urbanização e da Edificação (RJUE)". O debate é nos dias 28 e 29 de Março, na Biblioteca Municipal de Vila Nova de Santo André.



URIA, SERRA LOPES E SÉRVULO mudam equipas

Direito público agita mercado

Susana Represas
srepresas@economicasgps.com

O mercado de direito público vive dias agitados na advocacia. Algumas das principais sociedades do país mudaram ou estão em vias de mudar de equipas. Confirmada está a saída de cinco advogados da Sérvulo para a Uría Menéndez, que, por sua vez, perdeu cinco advogados para a Serra Lopes, Cortes Martins. A esta recente movimentação junta-se a destituição de Luís Fábrica de sócio da Garrigues Portugal (ver fotolegenda).

Nos próximos anos, Portugal estará envolvido em grandes projectos de obras públicas. O novo aeroporto internacional e a linha de alta velocidade já estão confirmados, mas as grandes infra-estruturas estatais não deverão ficar por aqui. Projectos que vão trazer muito trabalho para os especialistas em direito público. Expropriações e concessões de espaços públicos a entidades privadas são apenas dois exemplos de questões jurídicas,

entre o poder político e entidades privadas, muito frequentes quando estão em marcha grandes obras públicas.

Com este investimento em pano de fundo, a dança de cadeiras pode não ficar por aqui.

Ao que o Diário Económico apurou, Bernardo Ayala e outros cinco advogados abandonaram a Sérvulo, e estão prestes a integrar a equipa da Uría Menéndez. Apesar desta saída, a Sérvulo Correia mantém uma estrutura "pesada" na área de direito público, com sete sócios, e mais de 20

Os grandes projectos de obras públicas, como o novo aeroporto internacional de Lisboa, vão trazer bastante trabalho aos advogados.

advogados. Uma equipa que faz desta sociedade portuguesa a firma europeia com maior número de especialistas em direito público.

Duarte Garín, sócio da Uría Menéndez, considera prematuro anunciar quem vai integrar a sociedade. No entanto, o sócio da sociedade com sede em Madrid, confirma a saída de cinco advogados, incluindo Cláudio Monteiro para a Serra Lopes. "Estas situações acontecem quando deixa de haver uma coincidência entre o advogado e o projecto da firma", explicou Garín, que avançou ainda que "há bastante tempo que pensávamos reforçar o departamento de direito público".

Cortes Martins, sócio da Serra Lopes, diz que o reforço desta área faz parte de um "objectivo estratégico" dado que o direito público "é um mercado muito importante para Portugal". Daí que não seja de estranhar que Portugal tenha, em toda a União Europeia, a maior sociedade de direito público: a Sérvulo. ■



Paula Nunes

DANÇA DE CADEIRAS EM TRÊS SOCIEDADES DE ADVOGADOS



CORTES MARTINS
Sócio da Serra Lopes, Cortes Martins

■ "A Serra Lopes, Cortes Martins há muito tempo tinha identificado a necessidade de ganhar competências na área de direito público. Tivemos conhecimento que o dr. Cláudio Monteiro estava de saída da Uría e falámos com ele".



RUI MEDEIROS
Sócio da Sérvulo

■ A Sérvulo perdeu um dos seus especialistas em direito público. Bernardo Ayala e mais um grupo de cinco advogados deixam a maior sociedade de direito público da Europa para integrarem a equipa de Lisboa da Uría Menéndez.



DUARTE GARÍN
Sócio da Uría

■ "A saída dos cinco advogados aconteceu sem qualquer dramatismo. O que quer que a Uría venha a fazer não é o resultado da saída dos advogados; já há bastante tempo que pensávamos reforçar a equipa nesta área de direito público".

LUÍS FÁBRICA DEIXA DE SER SÓCIO DA GARRIGUES

Dificuldades em conciliar funções de sócio da Garrigues, com a direcção da Faculdade de Direito de Lisboa da Católica é a razão apontada por Luís Fábrica para passar de sócio a consultor de uma das maiores sociedades de advogados ibéricas. Ao Diário Económico, o especialista em direito público disse ser "mais prudente e sensato deixar de acumular duas funções". Fábrica confirma que se mantém na sociedade e é com alívio que abandona as funções de "organização, direcção e contacto permanente com clientes".



Ultrapasse a burocracia



Pode solicitar o registo de compra e venda de um automóvel através da Internet qualquer interessado, desde que:

Possua uma assinatura electrónica qualificada (Cartão de Cidadão);
Através de advogados, solicitadores ou notários que possuam certificados digitais.

Passos a percorrer

1.º Passo

Comprador preenche um formulário no site www.automovelonline.mj.pt

2.º Passo

Vendedor confirma os dados do formulário on-line

3.º Passo

Comprador efectua o pagamento dos encargos

4.º Passo

Serviços efectuem o registo do novo proprietário

5.º Passo

Novo proprietário recebe o DUA pelo correio

Mais rápido

- Sem deslocações
- Partes podem estar em diferentes locais
- Imediatamente ou em dois dias úteis

Mais Barato

- 50% Mais barato do que utilizar a via tradicional

Serviços inovadores

- O comprador recebe avisos por e-mail e sms quando o pedido é recebido, quando o registo é realizado ou quando seja necessária informação adicional para completar o processo
- O vendedor toma conhecimento da realização do registo por e-mail, sabendo que a partir dessa data o veículo deixa de estar em seu nome

ADVOGADOS



LINKLATERS PARIS

Assessoria HSBC em negócio de 2,1 mil milhões de euros

■ A Linklaters está a assessorar o HSBC numa operação de venda das sete subsidiárias do banco suíço em França ao Banque Fédérale des Banques Populaires. A proposta dos franceses, estimada em 2,1 mil milhões de euros, ainda não teve resposta final por parte do HSBC. A decisão, ainda sujeita à lei francesa, deverá surgir nos próximos seis meses.

PLMJ

“Ponto de Vista” mostra obras de 32 artistas até 18 de Maio

■ Abriu hoje uma das maiores colecções privadas de arte contemporânea portuguesa. “Ponto de Vista” é a exposição que reúne trabalhos de 32 artistas, no Pavilhão Branco do Museu da Cidade em Lisboa. Uma aposta da Fundação PLMJ até ao dia 18 de Maio. Antes, no dia 7 de Maio, será inaugurado o Espaço Fundação PLMJ.

‘PARTNERS’ DOS EUA não estão preocupados

Sociedades vêm no ‘subprime’ uma oportunidade

Gonçalo Venâncio
gvenancio@economicasgpps.com

Pânico e oportunidade. É uma leitura possível da crise que tem fustigado a economia americana, pelo menos aos olhos dos advogados. Mas a perspectiva depende muito do ponto em que os advogados se encontram na hierarquia das sociedades.

Enquanto a economia americana vai caminhando para a recessão, a ansiedade toma conta do mundo da advocacia. Mas seguindo um padrão curioso: ao passo que os advogados associados estão “nervosos” com as notícias que saem de Wall Street, os ‘partners’ têm uma visão mais optimista da crise e antecipam oportunidades de crescimento. Num estudo da publicação “The American Lawyer”, onde foram entrevistados ‘partners’, associados e consultores das áreas expostas a maior risco (imobiliário, M&A, ‘private equity’ e ‘structured finance’), uma boa parte dos líderes das maiores sociedades acredita que a sua firma está “extraordinariamente bem colocada” para enfrentar a crise. Como revela a publicação norte-americana, o “nível de preocupação que os advogados expressaram diminuiu à medida que se sobe na cadeia hierárquica”. Brian Brooks é um exemplo. O responsável pelo escritório da O’Melveny&Mayers em Washington, e membro do comité executivo da sociedade, diz “não estar preocupado”. Até porque, como revela Brooks, “o tempo dá-nos uma oportunidade

“Somos advogados dos nossos clientes, não da economia inteira”, considera Ralph Baxter Jr da Orrick, Herrington & Sutcliffe.

O nível de preocupação que os advogados expressaram face ao ‘subprime’ diminuiu à medida que se sobe na cadeia hierárquica.

Qualquer sinal de alarme pode agravar a crise.

‘Subprime’ já provocou 100 despedimentos

■ O desconhecimento sobre o que se passa nas sociedades é o principal motivo de “pânico” entre os advogados associados. Para além disso, revela a “The American Lawyer”, nos últimos meses mais de 100 “structured finance associates” foram despedidos ou convidados a sair com indemnizações. Só na Thacher Proffit e na McKee Nelson foram dispensados 52 associados, mas as sociedades revelam que apenas um ainda não encontrou

para brilhar”. O aumento dos processos e a reestruturação de vários sectores quando a economia definhava dão uma oportunidade à O’Melveny. Mas não só. “Somos advogados dos nossos clientes, não da economia inteira”, considera Ralph Baxter Jr da Orrick, Herrington & Sutcliffe.

“A necessidade dos nossos serviços não desaparece com a menor pujança da economia”, acrescenta. Apesar do optimismo, a turbulência também atinge as firmas de advogados. Segundo revela o Citigroup Private Bank, alguns dos escritórios já sofreram “perdas significativas” de produtividade no último trimestre de 2007.

“O mais importante a dizer sobre 2008 é que não sabemos o que vai acontecer”, diz Baxter. Uma coisa parece certa para a “The American Lawyer”: 2008 será um ano intenso no crescimento lateral das sociedades.■

O’MELVENY

advogados com avaliação negativa

5%



Só os advogados associados parecem afectados pela crise em Wall Street.

PUB

Técnicas de Negociação para Advogados

Metodologia:
Aulas expositivas, dinâmicas, preparação, realização e discussão de casos práticos (simulações).

A Escola de Direito da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo (Brasil) em parceria com LexDebate oferecerão o programa de extensão académica Técnicas de Negociação para Advogados, que será realizado em Lisboa, entre os dias 7 e 9 de Abril, das 18h às 21h40.

O Programa de Técnicas de Negociação para Advogados destina-se a licenciados em Direito ou em outras áreas de conhecimento, cuja actividade profissional esteja relacionada com o exercício da profissão jurídica. Tem como objectivo dar a conhecer as ferramentas necessárias para a preparação e condução de negociações, e ajudar os participantes a melhorarem as suas capacidades interpessoais nos diversos contextos profissionais (com clientes, com a outra parte, com outros advogados, com representantes do Poder Público).

Programa

1) Introdução	2) Técnicas e estratégias para negociações integrativas	3) Negociação em situações difíceis
a) O advogado como negociador.	a) Defesa dos interesses, de acordo com a abordagem do Programa de Negociação de Harvard.	a) A tensão entre criação e distribuição de valor.
b) Negociação behind the table e negociação across the table.	b) Identificação do poder nas negociações.	b) A tensão entre empatia e assertividade.
c) Técnicas e estratégias para negociações distributivas.	c) Como medir o sucesso do resultado final.	c) A tensão entre representante e representado.
d) Gestão de negociações em que os interesses são nitidamente opostos.		d) Recomendações Finais.

Coordenação Académica: Alessandra Nascimento Silva e Figueiredo Mourão
Licenciada em Direito e pós-graduada em Direito Processual pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Participante do Program of Instruction for Lawyers da Harvard Law School. Advogada, Procuradora do Município de São Paulo. Professora e Coordenadora Académica do curso de Técnicas de Negociação para Advogados, oferecido pelo GVlaw - Programa de Especialização e Educação Continuada da DREITO GV - Brasil.

Local: Auditório LexDebate - Rua D Francisco Manuel de Melo, 21 - Lisboa
Mais informações: Catarina Coutinho
Telefone: 21 313 2000 ou catarina.coutinho@lexdebata.org

LexDebate **FGV**