

**ADVOGADOS
FOGEM À CRISE**
Peso da atividade
internacional nas receitas
dos escritórios
portugueses é cada vez
maior e já representa, em
alguns casos, 50% a 60%
da faturação. Fuga da
crise dita a expansão
sobretudo para Angola,
Moçambique e Brasil **E23**



INTERNACIONALIZAÇÃO

Advogados sustentam negócio lá fora

A aposta no estrangeiro já representa, para algumas firmas, 50% a 60% das receitas totais

Com os grandes projetos de investimento congelados em Portugal e uma economia deprimida, os advogados estão de malas feitas.

A internacionalização já fazia parte da bagagem, mas o desafio assumiu uma proporção maior nos últimos dois anos. Seguir os passos dos clientes determinou a escolha das novas geografias que passam essencialmente pelo triângulo Angola, Moçambique e Brasil — mercados de expansão natural para as empresas portuguesas. Hoje em dia, o peso da atividade internacional atinge, em alguns casos, 50% a 60% da faturação dos escritórios.

No entanto, muitos já se aventuraram por outros mercados apelativos do ponto de vista do crescimento económico, como a China. E há mesmo quem esteja posicionado em países menos previsíveis, como a República do Congo, Gabão, Guiné Equatorial, Emirados Árabes e Timor-Leste. Mesmo o gigante EUA não assusta os portugueses.

Numa primeira fase, dominou a ligação a sociedades estrangeiras, seguiu-se uma relação de maior envolvimento formalizada através de parcerias e, mais recentemente, deu-se a abertura de escritórios próprios.

Das oito sociedades nacionais contactadas, apenas a Miranda, Correia,

Amendoira e Associados se aventuraram como marca própria, com instalações em Timor-Leste e nos EUA.

O que está a sustentar a expansão da atividade são as parcerias de cooperação que contemplam, por exemplo, a troca por temporadas de equipas de advogados entre países. A escolha dos parceiros é determinada pelas áreas de prática que representam a atividade principal de cada uma das sociedades, a cultura e os valores. Energia e recursos naturais, banca e finanças, imobiliário, construção, transportes, fusões e aquisições, mercado de capitais e telecomunicações determinam a atuação lá fora.

A internacionalização dos advogados é também uma ajuda à economia nacional. "O facto de termos acordos com sociedades de advogados estrangeiros permite a esses escritórios enviarem os clientes para investir em Portugal", afirma António Carneiro Pacheco, da ACP. O advogado tem assessorado, por

A internacionalização dos advogados é uma ajuda à economia nacional ao trazer investidores estrangeiros para Portugal

exemplo, aquisições de participações sociais em empresas portuguesas e investimentos no mercado imobiliário nacional. Aliás, vários escritórios mencionaram ao Expresso que têm clientes estrangeiros à espera de saber a agenda de privatizações do país.

É cada vez mais comum os advogados portugueses exercerem lá fora. "Já se tornou parte do dia a dia de qualquer advogado poder estar, hoje, em Lisboa e, amanhã, em qualquer outro país. Temos em permanência vários advogados a trabalhar fora de Portugal", diz Manuel Santos Vítor, sócio administrador da A. M. Pereira, Sáragga Leal, Oliveira Martins, Júdice e Associados (PLMJ). A Miranda é uma das que reúne, na sua equipa, advogados de diferentes (18) nacionalidades, vários deles no escritório de Lisboa, avança o sócio executivo Rui Amendoira.

No que toca à Abreu Advogados, a expansão tem reflexo nos 60% que os clientes internacionais já representam na faturação global, revela Miguel Castro Pereira, sócio-gerente da sociedade. A Rui Pena, Arnaut & Associados deu um forte impulso para fora de portas através do recente acordo de cooperação com a CMS, uma aliança de escritórios com 2900 advogados, presente em 28 jurisdições, incluindo países de

Leste e do Norte de África, destaca o sócio José Luís Arnaut.

A impossibilidade de ter presença direta em alguns países obriga a que as sociedades portuguesas tenham de se associar a parceiros locais. A Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva, Sociedade de Advogados (MLGTS) realça esta realidade: "Estamos no Brasil, Angola, Moçambique e Macau através de parcerias com sociedades locais. Em todas estas jurisdições teríamos muitas dificuldades (ou mesmo a impossibilidade legal) de ter um escritório próprio", explica o sócio Nuno Galvão Teles.

Por sua vez, a Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, Sociedade de Advogados, quer crescer na América Latina para responder aos clientes espanhóis, referem os sócios-gerentes Maria João Ricou e Diogo Perestrelo.

O sócio da Vieira de Almeida e Associados, Tiago Marreiros Moreira, salienta: "É importante não perspetivar a internacionalização como uma mera 'tábua de salvação', da qual se exige retorno rápido e fácil, mas antes como um desafio que as empresas portuguesas devem ter a médio e longo prazo para assegurar rentabilidade e um crescimento sustentado".

ANA SOPHIA SANTOS e ISABEL VICENTE
assantos@expresso.imprensa.pt

MOVIMENTO INVERSO

Escritório angolano em Lisboa

Não são só os escritórios portugueses que procuram negócio fora de portas. Lisboa é apelativa para os advogados estrangeiros provenientes, sobretudo, de países com os quais Portugal partilha a língua e mantém fortes laços comerciais. É o caso de Angola e da sociedade AVM que, em 2009, aterrou na capital e chegou ao Porto. "A entrada em outros países lusófonos é motivada pela sugestão dos clientes que manifestam interesse em terem acesso aos nossos serviços nos países onde têm investimentos", refere o fundador da AVM, António Vicente Marques. A estratégia passa por internacionalizar a marca através de escritórios próprios — para uniformizar o serviço — que integrem advogados locais. Portugal representa menos de 20% da faturação global da AVM.



COMO AS SOCIEDADES SE ESTÃO A INTERNACIONALIZAR

PLMJ

É uma das maiores sociedades de advogados portuguesas e "há vários anos" que tem um pé cá dentro e outro lá fora. Acompanhar os clientes para outras geografias foi uma estratégia natural, sintetiza Manuel Santos Vítor, sócio-administrador da PLMJ. Daí até estar nos países de língua portuguesa foi um passo. A China é a nova aposta e mais de 50% da faturação tem origem em clientes internacionais.

António Carneiro Pacheco

A expansão da sociedade segue uma convicção, a de que a estratégia de negócios de Portugal deve assentar no triângulo Europa-África-Brasil. O facto de existir legislação comum à nosa foi a alavanca no caso dos países africanos de expressão portuguesa. A atividade no estrangeiro não ultrapassou os 20% em 2010.

Abreu Advogados

Há 18 anos que a Abreu tem na agenda a internacionalização. Uma aposta que coincide com a fundação do escritório e está inscrita na sua génese. Angola, Moçambique, São Paulo (Brasil) e Macau estão no mapa de expansão da sociedade. O peso dos clientes estrangeiros ascende já a 60% do volume de negócios.

Rui Pena, Arnaut & Associados

Depois do trajeto "natural" de acompanhar os clientes no processo de internacionalização, chegou a vez da RPA apostar na expansão da atividade. A estreia foi em solo brasileiro e tomou a forma de parceria com um escritório local. Em 2007. Dois anos mais tarde colocaram também o pé em Angola. A atividade internacional representa cerca de 30% da faturação, excluindo clientes estrangeiros a investir em Portugal.

Vieira de Almeida

O reforço da atividade fora de portas deu-se, sobretudo, a partir de 2010, impulsionado pelo contexto de crescente internacionalização dos grupos e empresas portuguesas, principalmente para os PALOP e para o Brasil. Para estar ao lado dos seus clientes, o escritório criou a plataforma internacional VdAtlas. Contabilizar a vertente internacional é difícil para a VdA que por agora tem "um peso relativo na faturação global".

Miranda

Até no Congo a Miranda investiu, através de um parceiro local. Estratégia semelhante foi seguida em Angola, Moçambique, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe, Guiné-Bissau, Gabão, Guiné Equatorial, Macau e Brasil. Em Timor-Leste e nos EUA tem escritório próprio. Destas geografias, vêm mais 50% das receitas.

Cuatrecasas, Gonçalves Pereira

A expansão está na génese desta sociedade de advogados que abriu, em 1998, um escritório em Maputo. Está a ser feita há vários anos de forma tranquila e já chegou, por exemplo, aos Emirados Árabes. China e Brasil são as apostas mais recentes. Entre 5% e 10% da faturação tem origem nos escritórios internacionais.

MLGTS

O foco da sociedade Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva são os mercados do Brasil, Angola, Moçambique e Macau. Por enquanto, não há planos para alargar a atuação do escritório, embora "os mercados estratégicos" de Espanha e Bruxelas não sejam indiferentes ao escritório português. A MLGTS está otimista com o retorno de um investimento que ainda é recente e "não revelou todo o seu potencial".

ILUSTRAÇÃO: HELDER OLIVEIRA/WHO