



Advogados reforçam actividade além-fronteiras

Numa altura em que as empresas portuguesas dos sectores do ambiente e energia apontam baterias para o mercado externo, os advogados afirmam-se cada vez mais como parceiros no processo de internacionalização. O mercado lusófono é o horizonte privilegiado.



Angola, Moçambique e Brasil são os principais mercados onde os advogados portugueses já estão presentes

Uma boa parte das empresas portuguesas está a procurar posicionar-se ou a consolidar a sua actividade no mercado externo, dado o recuo do investimento em Portugal. Várias sociedades de advogados portugueses já identificaram a tendência e têm procurado apoiar as empresas neste trajecto além-fronteiras, fixando parcerias com escritórios locais e familiarizando-se com a legislação dos países alvo. A língua portuguesa define a fronteira de expansão internacional das sociedades.

A Abreu Advogados é um dos escritórios que já iniciou este caminho há alguns anos e que, em Novembro, consolidou a sua estratégia de expansão internacional com uma parceria com uma sociedade de advogados brasileira: a Siqueira e Castro. Abrigada debaixo da recém-criada marca chapéu Abreu International Legal Solutions, esta parceria vem juntar-se a outros acordos firmados com sociedades de advogados em Angola (FBL em 2004), Moçambique (Ferreira Rocha & Associados, em 2010) e Macau, na China (C&C Advogados, em 2012). A estratégia da Abreu Advogados passa, assim, por disponibilizar serviços jurídicos integrados, adaptados às necessidades estratégicas dos seus clientes, em países e mercados de expressão portuguesa, e foi recentemente *shortlisted* pelo Financial Times no âmbito dos FT Innovative Lawyers Awards. «Procuramos seleccionar parcerias com escritórios de topo em cada uma dessas jurisdições», sublinha José Eduardo Martins, sócio da Abreu Advogados. Desta feita, são assegurados «padrões de qualidade de serviço» em todas as áreas do direito, sem deixar que cada escritório mantenha a sua identidade própria. Na sede da sociedade em Lisboa é garantido apoio através das *desks* internacionais: equipas dedicadas com experiência e *know-how* em cada um dos mercados identificados. Os acordos contemplam também a partilha de conhecimento técnico e organizacional, bem como o intercâmbio e formação de advogados.

Já a sociedade de advogados Vieira de Almeida & Associados começou a trabalhar no Brasil ainda nos anos 90, quando alguns dos seus clientes de média e grande dimensão alargaram a sua actividade a este país, mantendo uma colaboração com a Pinheiro

Neto Advogados há mais de uma década. O «arrefecimento» do mercado nacional tem entretanto justificado uma maior procura de oportunidades internacionais por parte das empresas. No âmbito da estratégia VdAtlas, a sociedade pretende dar resposta aos novos desafios dos seus clientes, que estão a expandir a sua actividade num mercado cada vez mais globalizado e que requerem «serviços legais com um alcance internacional e advogados com a capacidade de trabalhar quer a nível internacional, quer local». Neste sentido, foram feitas parcerias com escritórios locais em Angola (Paulo Antunes Advogados) e Moçambique (Silva Garcia Advogados e Consultores), os dois principais mercados em que a sociedade se posiciona, apesar de também visar oportunidades em Cabo Verde ou Timor-Leste.

A estratégia, explica Manuel Gouveia Pereira, associado sénior da sociedade, passa por aproveitar «os laços especiais» que existem no mercado lusófono, pela partilha da cultura e da língua, beneficiando também do facto de existir um quadro legal «muito semelhante», nomeadamente em Angola e Moçambique. Além de promoverem acções de intercâmbio e formação de advogados, esta sociedade procura assegurar «informação regular» aos seus clientes sobre estes mercados, através de boletins informativos e seminários.

Também a SRS Advogados tem centrado a sua actividade internacional nos países de expressão portuguesa, alicerçada em parcerias com escritórios locais: Cabo Verde (Amado&Medina), Moçambique (Sal&Caldeira), Brasil (Veirano) e Angola (Legal Counsel Firm). «Temos a sorte de encontrar parceiros com provas dadas, mas é um processo complicado», observa o advogado José Luís Moreira da Silva. A SRS mantém ainda «uma relação próxima» com o escritório inglês Simmons & Simmons, o que lhes permite ter acesso a outros 19 escritórios em todo o mundo. «Isso também nos permite encontrar investidores que queiram ir para um destes países», diz.

A Abreu Advogados, por seu lado, tem conseguido capitalizar o interesse de «muitas empresas» norte-americanas, francesas e alemãs em entrar nos merca-



dos brasileiro e africano, que usam Portugal «como porta de entrada», mesmo estando já instaladas localmente. Isto porque, nos países lusófonos, os escritórios portugueses oferecem uma vantagem competitiva: falam a língua e conhecem bem o regime jurídico local. «Nos países africanos onde se fala português, uma boa parte dos edifícios jurídicos é semelhante ao nosso», observa o jurista. Por outro lado, tratando-se de jurisdições onde se verifica um rápido crescimento económico, os escritórios destes países nem sempre têm capacidade para dar resposta em tempo útil às necessidades das empresas que querem agarrar oportunidades nestes mercados. A estratégia tem dado frutos: a facturação da Abreu Advogados no mercado

externo praticamente triplicou no último ano. No caso da Vieira de Almeida & Associados, «a procura [internacional] ainda não assume uma relevância muito grande, mas é cada vez maior», frisa Manuel Gouveia Pereira. Uma tendência corroborada por José Luís Moreira da Silva, que revela que os mercados mais procurados são Angola e Moçambique, em particular nas áreas de energia, obras públicas e agricultura. No Brasil, também se avizinham muitas oportunidades em múltiplas áreas da energia ao imobiliário. «Fora dos países lusófonos, temos tido alguma procura pela China», observa ainda o jurista. E quais são as principais preocupações das empresas portuguesas que abordam novos mercados? Por um lado, «a forma de fazer o investimento, de proteger o investimento e de obter crédito local», diz José Eduardo Martins. Por outro, assegurar a maneira «mais expedita e menos custosa de expatriar capitais».

«Nos países africanos onde se fala português, uma boa parte dos edifícios jurídicos é semelhante ao nosso», observa José Eduardo Martins



Pedro M. Nunes

A estratégia passa por aproveitar «os laços especiais» que existem no mercado lusófono, explica Manuel Gouveia Pereira

A celeridade no estabelecimento num novo mercado ou na implantação de um dado projecto são as principais vantagens de recorrer a um escritório de confiança, dado que a experiência adquirida permite mais facilmente superar «obstáculos e burocracias». «Fazemos o trabalho de casa ao cliente», resume Manuel Gouveia Pereira. Para Moreira da Silva, não há dúvidas de que «as principais dificuldades» das empresas que se queiram estabelecer em países como Angola e Moçambique são a expatriação de capitais, mas salienta também as restrições à utilização de mão-de-obra estrangeira. «Normalmente são fixadas quotas muito limitadas» nesses países, repara. A actividade dos advogados especializados na área do ambiente abrange múltiplos sectores, dado que a legislação de países como Angola e Brasil é cada vez mais exigente no plano ambiental. Neste âmbito, estes países podem



Pedro M. Nunes

beneficiar da experiência de outros para dar passos mais seguros no seu processo de crescimento. Em Angola, por exemplo, «dez anos depois de acabar a guerra, já se começa a falar de responsabilidade ambiental», observa José Eduardo Martins. «As questões do ambiente são cada vez mais importantes», concorda Manuel Gouveia Pereira, salientando as exigências ambientais para o desenvolvimento de projectos de aproveitamento de recursos, como gás natural ou petróleo. «Se houver, com a globalização, a capacidade de aprender com os erros do passado, então se calhar estaremos a construir um mundo melhor e mais justo», conclui José Eduardo Martins.

Joana Filipe e Marisa Figueiredo