



José Miguel Júdice
fotografado no pátio
interior da PLMJ,
situado na Avenida
da Liberdade



FOTOS: JOSÉ SANTOS

ADVOGADOS. A FÓRMULA DO SUCESSO DA PLMJ

Lidar com a *sharia*

No início deste ano, a sociedade de que José Miguel Júdice é sócio apostou numa reorganização. Entre outras coisas, especializou-se em tratar com clientes islâmicos

SARA CAPELO

Foi já no início desta década, “talvez em 2002” – a advogada Sofia Gomes da Costa não sabe precisar a data –, que a PLMJ, de que é sócia, tratou do primeiro investimento imobiliário de um fundo islâmico em Portugal. Era uma novidade para a advogada, especializada em Direito Imobiliário. Mas mais do que isso: este não era mais um grupo estrangeiro a investir no País. Era um grupo que segue a Lei Islâmica, a sharia, e essa era uma grande diferença. Estes clientes, sublinha a advogada, “não podem pa-

gar juros – de acordo com a lei islâmica, qualquer actividade que implique o pagamento de juros é ilícita –, o que cria um problema com os bancos. E também não po-

Os islâmicos não podem estar relacionados com bebidas e tabaco. E não pagam juros

dem comprar equipamentos relacionados com bebidas ou tabaco.”

Foi uma aprendizagem para Sofia Gomes da Costa. Desde então, já tratou de

muitos outros investimentos islâmicos no País e lidera a Equipa Multidisciplinar e Sectorial (EMS) do Mercado Islâmico na PLMJ. Esta é uma das 19 unidades criadas

no início deste ano pela sociedade de advogados e que incluem, por exemplo, as equipas dos Mercados Francófono e Irlandês, do direito dos Seguros, do Licenciamento Comercial, do Desporto, do Urbanismo, ou das Ciências da Vida. Trata-se de uma organização original em Portugal – não há outro escritório assim estruturado.

Pelo nome parecem ser estruturas com-



plicadas, mas o objectivo das equipas é responder de forma mais eficaz. É por isso que a equipa do Mercado Islâmico conta com advogados ligados ao imobiliário, ao direito fiscal e financeiro. Ou seja, é especializada num sector – o mercado islâmico – e conta com advogados formados em múltiplas disciplinas. A isto, os membros da equipa, que são quatro, somam tudo quanto são conferências e seminários, além do “intercâmbio de ideias com os escritórios da City”, em Londres, pioneiros na criação de estruturas que permitem implementar investimentos adequados à *sharia*.

Sofia Gomes da Costa, obrigada ao sigilo profissional, pouco mais revela sobre os fundos imobiliários islâmicos que tem assessorado. Mas deixa uma certeza: “Com o fecho dos fundos alemães em Portugal, os investimentos islâmicos no País estarão muito activos em 2009”, antevê.

CADA VEZ MAIS ACTIVA está também a EMS das Ciências da Vida, que lida com a reprodução médica assistida, os testes genéticos ou a investigação em nanotecnologia. Algumas destas áreas “não estão cobertas pela lei”. Outras colocam “dificuldades de interpretação”, explica a dinamizadora da equipa, Paula Martinho da Silva, 48 anos. A reprodução médica assistida, por exemplo, “ainda não está regulamentada, mas já há clínicas”. Para Paula Martinho da Silva, o desafio é múltiplo: não basta conhecer a lei, é preciso interpretá-la e conhecer as áreas tratadas pelos clientes. É por isso que a advogada tirou o

Luís Sáragga Leal, fundador da PLMJ, aposta fortemente no mercado árabe



Os dinamizadores das equipas multidisciplinares da PLMJ. A mais velha tem 48 anos, a mais nova tem 30

aproveitar as potencialidades da sociedade e montar o *puzzle*: “As peças já existiam, só que nunca ninguém tinha agarrado nesta e juntado à outra e à outra, para fazer um projecto consistente. Foi isto que fizemos: agarrámos nas valências que já tínhamos e conjugámo-las numa imagem coerente e consistente”, explica à SÁBADO Luís Sáragga Leal, fundador da

PLMJ no final da década de 1960.

Os números revelam o êxito da sociedade de que é sócio, entre outros, José Miguel Júdice: cresceu 10% nos últimos dois anos, tem uma média de 600 novos clientes por ano e 3 mil clientes regulares. Advogados são 185, 100 dos quais estagiários ou associados com menos de 30 anos, porque a sociedade afirma dar importância à experiência mas também às ideias dos associados mais novos também. Sáragga Leal considera aliás que “as equipas multidisciplinares sectoriais são uma oportunidade para colegas mais novos contribuírem para a construção do futuro da PLMJ”.

Os números da PLMJ

JÚDICE E SÁRAGGA LEAL ESTÃO À FRENTE DE UMA DAS MAIORES SOCIEDADES DO PAÍS

3 MIL CLIENTES

Actuais e regulares. A base de dados da sociedade conta com mais de 100 mil contactos de clientes

600 NOVOS CLIENTES

É a média por ano, nos últimos cinco anos. Por mês, a PLMJ regista 150 novos assuntos

185 ADVOGADOS

45 são sócios; 39 associados seniores (aqueles que exercem há mais de 5 anos); 100 são estagiários ou associados com menos de 30 anos

20 ESTAGIÁRIOS

Todos os anos entram duas dezenas de novos estagiários. O mais novo tem 23 anos

65 ANOS

É a idade da reforma obrigatória. Podem continuar a colaborar com a PLMJ. O sócio mais velho tem 64 anos

SARA BLANCO DE MORAIS, 30 anos, dinamizadora da EMS de Urbanismo é o melhor exemplo. Mal chega à sala de reuniões no rés-do-chão da sociedade, onde a SÁBADO foi recebida pelos dinamizadores das equipas, logo um dos colegas lhe diz: “Olha a mais nova.” “É um estigma”, confessa, mas do qual se liberta com mestria: “Sou a mais nova, mas o direito do urbanismo também é uma área nova. Os estudos de primeira geração surgiram nos anos 90 e estão agora em revisão.” Sara Blanco Morais lidera uma equipa de 10 pessoas especializadas em direito administrativo, direito imobiliário, direito fiscal, contencioso e arbitragem. Aos 10 somam-se mais dois colaboradores de peso: José Miguel Júdice e Rui Machete.

Este trabalho de equipa é uma das vantagens da PLMJ, explica Sofia Gomes da Costa. Mas depois observa: “Esta não é uma grande inovação das EMS, porque o trabalho de equipa sempre foi a cultura da PLMJ.” ●