



Lex

Anuário In-Lex retrata mercado da advocacia societária em Portugal Lex 38

JOSÉ SALLES FREIRE, MANAGING PARTNER DA TOZZINIFREIRE, E LUÍS SÁRAGGA LEAL, PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA PLMJ

“As crises oferecem sempre novas oportunidades”



Mesmo numa economia emergente, a advocacia não é imune à crise. Mas esta pode trazer novas oportunidades, afirma o brasileiro José Salles Freire

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

O Brasil é uma das quatro grandes economias emergentes. Está no grupo dos chamados BRIC (Brasil/Rússia/Índia/China). Face à actual conjuntura, de que modo está a comportar-se a economia brasileira?

José Luís Salles Freire (JLSF) – A crise é sentida em todos os países, mas achamos que o Brasil se encontra numa posição relativamente privilegiada para a enfrentar. Antes da crise, a economia estava em ordem, a inflação era baixa e havia um alto índice de emprego.

O Brasil estava preparado?

JLSF – Estava, mas será certamente afectado. Ainda assim dispõe de um grande espaço de manobra. Além disso, o sector financeiro brasileiro é forte, uma vez que não participava nos mercados que efectivamente causaram a crise.

Mas tal como diz, o país não deixará de ser afectado. Em que sectores?

JLSF – Principalmente nos sectores em que o Brasil é exportador. Penso que sentiremos uma crise económica decorrente da desaceleração de negócios no mundo inteiro. Ainda assim, a economia brasileira está numa posição privilegiada para enfrentar a crise.

Que reflexos está a ter esta crise no mercado brasileiro de advocacia?

JLSF – Os reflexos da crise são sentidos por todos os sectores. As sociedades de advogados não estão imunes. Isto, no mundo inteiro. Temos visto exemplos nos Estados Unidos e na Inglaterra. No entanto, todas aquelas sociedades que têm uma preocupação de sustentabilidade e todas as sociedades que na verdade são o que chamamos de “full service” – prestam serviços aos clientes em todos os sectores empresariais – têm uma maior facilidade em adaptar-se nos períodos de crise.

Por que razão estão as sociedades “full service” mais preparadas?

JLSF – A restrição de trabalho em

alguns sectores de prática é contrabalançada por um aumento de trabalho em outros. No Brasil já passámos por diversas crises, de que acabámos por retirar oportunidades.

De que modo se preparou a Tozzini Freire para enfrentar eventuais problemas que venham a ser causados pela actual conjuntura?

JLSF – A sustentabilidade do negócio sempre foi uma preocupação da Tozzini Freire. Nos 32 anos de nossa história sempre tomamos medidas que garantissem a sustentabilidade dos negócios e a perpetuação da sociedade.

Neste contexto, que importância assume a parceria que mantém com a PLMJ?

JLSF – Como referi, as crises oferecem sempre novas oportunidades. É sobre essas oportunidades que estamos a dialogar no âmbito da parceria entre a Tozzini Freire e a PLMJ. Essas oportunidades resultarão certamente no crescimento futuro de ambas as sociedades.

Luís Saragga Leal (LSL) – Concorro absolutamente. O próximo ou até os próximos anos vão ser anos de crise, anos de grandes dificuldades. Mas serão também anos de imensas oportunidades para aqueles que tiverem mais capacidade, que tiverem mais competência e que estiverem melhor preparados para resistir, sobreviver e vencer a crise.

Só que Portugal não é do grupo BRIC.

LSL – Infelizmente Portugal não integra o grupo BRIC. Portugal não é uma grande economia, mas isso não impede que PLMJ tenha uma visão e uma ambição que exceda as limitações geográficas e territoriais de Portugal.

Está a referir-se a que mercados?

LSL – Quero acreditar que a nossa experiência profissional e as relações privilegiadas com alguns dos mercados emergentes nos permitirão ter um papel activo ao nível das economias. Sempre, obviamente, associados com escritórios de relevo e de topo nesses países.

Nesta parceria não prevêem a inclusão de escritórios de outros países lusófonos?

JLSF – A parceria tem por objectivo outros mercados além do Brasil e de Portugal, de modo a aproveitar as sinergias da língua e das alianças já estabelecidas por PLMJ com outros parceiros.

Está a falar de Angola e Moçambique?

JLSF – Angola e Moçambique são países onde mais concentraremos esforços conjuntos. Aliás, em conjunto com a PLMJ e as sociedades angolana AVM e moçambicana MGA, estamos a preparar conferências sobre estes mercados, que decorrerão, em Maio, em São Paulo e no Rio de Janeiro.

LSL – Quer a Tozzini Freire quer a PLMJ têm como objectivo apoiar o esforço de internacionalização das empresas brasileiras e portuguesas. Face às alianças que a PLMJ mantém em Angola e Moçambique, a lógica é tornar parcerias bilaterais em parcerias multilaterais para o conjunto dos quatro países.



Pedro Elias

Novos mercados na mira conjunta da parceria luso-brasileira

Energias e imobiliário são áreas em que já existe trabalho em comum

Em que moldes funciona a parceria que mantêm as duas sociedades?

José Luís Salles Freire (JLSF) – A Parceria PLMJ/Tozzini Freire tem como objectivo a prestação de serviços aos clientes portugueses que actuam no Brasil e aos clientes brasileiros que estão em Portugal. Ao mesmo tempo, as duas sociedades pretendem explorar em conjunto outros mercados internacionais, principalmente os países das comunidades de língua portuguesa.

Que razões levaram a PLMJ a estabelecer esta aliança com um escritório brasileiro?

Luís Sáragga Leal (LSL) – Esta parceria já remonta a 2004 e tem vindo a ser constantemente reforçada. Somos dois escritórios líderes nos respectivos países. Somos sobretudo profissionais que se pautam pelo mais elevado rigor ético. Isso dá-nos uma profunda garantia de que os nossos padrões profissionais e éticos são equivalentes em benefício dos clientes.

A parceria entre as duas sociedades limita-se à troca de informações para apoio a clientes ou é mais do que isso?

JLSF – A parceria compreende um constante intercâmbio de informações e experiências entre os dois escritórios, assim como de projectos e de pessoas.

Quer com isso dizer que têm advogados vossos em Portugal e da PLMJ no Brasil?

JLSF – Existe no Brasil um grupo de prática portuguesa e na PLMJ há um grupo de prática brasileira com advogados seniores co-nhecedores das culturas e ordena-

Existe no Brasil um grupo de prática portuguesa e na PLMJ há um grupo de prática brasileira

mentos jurídicos de Portugal e Brasil. Isso sucede porque fizeram intercâmbios por três meses nas duas sociedades.

Em que circunstâncias solicitam o trabalho de assessoria jurídica de um e de outro parceiro?

JLSF – Cada vez que surge um projecto para um cliente é criada uma equipa mista, com advogados das duas sociedades, para que seja possível melhor responder às solicitações que nos são feitas.

Foi com esse propósito que agora veio a Portugal?

JLSF – A minha vinda a Portugal inseriu-se no contexto dos nossos esforços conjuntos. Estes estão concentrados nas áreas que são prioritárias no Brasil e em Portugal, mas também noutros países. Refiro-me a projectos no sector de gás e petróleo, em que o Brasil e a Petrobras estão presentes em vários mercados.

Mas igualmente ao sector imobiliário, principalmente de Portugal a investir no Brasil. Também ao sector de etanol, onde o Brasil é líder. Devo dizer que há interesse de empresários brasileiros de investir em África nesse sector.

CITAÇÕES

A economia brasileira está numa posição privilegiada para enfrentar a crise

JOSÉ SALLES FREIRE

Os próximos anos vão ser de grandes dificuldades. Mas também de imensas oportunidades

LUÍS SÁRAGGA LEAL

Uma nova parceria em Moçambique



A PLMJ e a moçambicana MGA – Advogados e Consultores formalizam amanhã uma parceria institucional no domínio da prestação de serviços jurídicos naquele país africano. Esta aliança será apresentada no âmbito de um evento a realizar na capital moçambicana, Maputo, que também servirá para apresentar um Guia de Investimento em Moçambique, revelou ao **Negócios** uma fonte da sociedade portuguesa. A MGA presta serviços jurídicos em Moçambique desde 1997 e conta actualmente com cerca de 20 profissionais. Turismo, banca e sociedades financeiras, seguros, petróleo, mineração e recursos naturais são áreas de assessoria jurídica em que as duas sociedades dizem querer apostar.