

Lex
Mercado
da lusofonia
vale
250 milhões



ADVOCACIA

Mercado de 250 milhões na mira das sociedades

O mundo da lusofonia é visto como um grande mercado único, que pode servir de trampolim para a internacionalização

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

O I Congresso da União dos Advogados de Língua Portuguesa, que decorre em Lisboa, no próximo mês, fez despertar a questão: que importância assume o mercado da lusofonia para as sociedades nacionais que apostam na advocacia comercial? No sector, há quem defenda o Brasil e a África onde se fala português como os destinos de excelência para a internacionalização. Há também quem tenha dúvidas. Se há um ponto de consenso, esse prende-se com o facto incontornável de não se poder ignorar um mercado com 250 milhões de pessoas.

“As sociedades de advogados portuguesas de maior dimensão têm necessariamente de se internacionalizar. E essa internacionalização não pode deixar de iniciar-se pelos países com culturas e tradições semelhantes à nossa”, sustenta Agostinho Pereira de Miranda, sócio presidente de uma das sociedades de advogados que mais aposta nos mercados dos onde se fala português.

Ricardo Oliveira, sócio da PLMJ, também invoca “a comunhão da língua, as relações históricas e a proximidade dos sistemas jurídicos” para sustentar que estes factores “conferem aos escritórios portugueses uma mais-valia no acompanhamento dos respectivos clientes nesses países”.

O advogado Pedro Rebelo de Sousa considera, aliás, que a “internacionalização lusófona” do Brasil, de Portugal e dos demais Estados onde se fala a língua de Camões “é uma realidade irreversível e com crescente importância para as sociedades de advogados, para as empresas desses

países e até para os governos dos mesmos”.

De resto, uma posição semelhante à que defende Vítor Marques da Cruz, para quem as sociedades de advogados portuguesas podem partilhar a sua prática legislativa com as autoridades nacionais de cada país, assim, prestarem serviços jurídicos de aconselhamento na concepção e implementação de diplomas” nas mais diferentes áreas do Direito.

Na opinião de Nelson Raposo Bernardo, reconhece que os países de língua oficial portuguesa “surgem como mais uma via de desenvolvimento da advocacia” nacional. Contudo, não acredita que “o peso relativo que a intervenção de sociedades portuguesas nesses países pode gerar venha a assumir percentagens muito expressivas no conjunto da sua actividade global”. Pelo menos as maiores.

Afonso Barroso, managing partner da Abreu & Marques, olha para este mercado como “mais uma habilitação particular de competitividade das sociedades de advogados de Portugal”. Porém, considera que, “devido ser valorizada e promovida, esta não é “uma alternativa que substitua o potencial dos mercados desenvolvidos”, como os da Europa ou da América do Norte.

Mas é um mercado aliciante. Pelo menos na perspectiva de João Caiado Guerreiro. “O mundo onde se fala português são mais de 250 milhões de pessoas”, sublinha, lembrando que, no conjunto, estaria entre as dez maiores economias do mundo. “É uma oportunidade que as empresas portuguesas e as sociedades de advogados devem aproveitar”, sentencia.



S. Paulo | Os mercados onde se fala o português são incontornáveis para internacionalização da nossa advocacia comercial.



MERCADOS EXTERNOS? ONDE APOSTAR?

Sete advogados cujas sociedades prestam serviços de assessoria jurídica no exterior do País dão a sua opinião sobre qual o caminho que advocacia societária deve seguir, tendo em vista a sua internacionalização.



Agostinho Pereira de Miranda, sócio presidente da Miranda, Correia, Amendoeira.

“As sociedades de advogados portuguesas de maior dimensão têm necessariamente de se internacionalizar. E essa internacionalização não pode deixar de iniciar-se pelos países com culturas e tradições semelhantes à nossa”, defende o sócio presidente da Miranda, Correia, Amendoeira.



Ricardo Oliveira, sócio de PLMJ ligado a um dos grupos de trabalho internacionais.

“Os países lusófonos são os países de internacionalização da advocacia portuguesa por excelência. A comunhão da língua, as relações históricas e a proximidade dos sistemas jurídicos conferem aos escritórios portugueses o potencial dos mercados desenvolvidos da Europa ou América do Norte. É no entanto, um espaço de crescimento”, afirma o sócio de PLMJ.



Afonso Barroso, managing partner da Abreu e Marques & Associados.

“O acesso ao mundo da língua Portuguesa é mais uma habilitação particular de competitividade das sociedades de advogados de Portugal, que devendo ser valorizada e promovida, não é, todavia, uma alternativa que substitua o potencial dos mercados desenvolvidos da Europa ou América do Norte. É no entanto, um espaço de crescimento”, clarifica Afonso Barroso.



Pedro Rebelo de Sousa, managing partner da Sociedade Rebelo de Sousa.

“A internacionalização da advocacia portuguesa, brasileira e restantes países de língua portuguesa é uma realidade irreversível e com crescente importância para as sociedades de advogados, para as empresas desses países e até para os governos dos mesmos, que ganham em ter mais forte o relacionamento económico no universo da lusofonia”, diz Rebelo de Sousa.



Nelson Bernardo, “managing partner” da Raposo Bernardo e Associados.

“Os países de língua oficial portuguesa surgem como mais uma via de desenvolvimento da advocacia portuguesa, em intercâmbio com os advogados locais. A abordagem deve ser a da partilha de ‘know how’, de experiências, o desenvolvimento de projectos conjuntos”, considera o managing partner da Raposo Bernardo.



Vítor Marques da Cruz, sócio da F. Castelo Branco e Associados.

“Uma área onde o campo da progressão jurídica é enorme, é o da arbitragem internacional”, no âmbito da qual Marques da Cruz defende que “devem ser desenvolvidas todas as condições para que Portugal possa ser um território privilegiado onde sejam estabelecidos tribunais arbitrais para resolver os litígios entre empresas com negócios em território lusófono”.



João Caiado Guerreiro, sócio da Franco Caiado Guerreiro.

“A internacionalização das sociedades de advogados portuguesas terá de fazer-se, sobretudo, dentro do espaço do mundo que fala português, que, considerado como um todo, são mais de 250 milhões de pessoas, num mercado que estaria entre as dez maiores economias do mundo”, sublinha João Caiado Guerreiro.

PONTOS DE VISTA

Advocacia de nível europeu ou só “à portuguesa”?

Escritórios estrangeiros em Lisboa ajudam à internacionalização

JOÃO MALTEZ

As sociedades de advogados portuguesas estão ou não a seguir o caminho da internacionalização? Sim e não. Depende da perspectiva. Há quem diga que já temos “uma internacionalização estrutural e madura”. Há quem considere que as parcerias com escritórios de outros países não passam de uma “internacionalização à portuguesa”.

“Uma verdadeira internacionalização implica que uma sociedade tem presença efectiva, por si própria, em diversos países de dois ou três continentes. E que gera fora do seu país de origem uma facturação relevante, de 20% ou 30%, no mínimo”, defende o advogado Nelson Bernardo.

Ora, em sua opinião não é isso que sucede com as sociedades portuguesas. “Têm relações de parceria com escritórios locais, não têm presença efectiva, por si, até porque não podem legalmente tê-la. Ao ser assim não correm riscos, não geram empregos, não pagam impostos locais, não criam riqueza nesses países”, critica.

Segundo adianta, mesmo que as parcerias fossem consideradas como um movimento de internacionalização, “a verdade é que a facturação gerada é tão incipiente, comparando com a facturação global, gerada em Portugal, das 20 maiores sociedades, que não tem expressão para se falar de internacionalização”.

“Internacionalização é uma realidade madura”

Em contraponto, o advogado Afonso Barroso considera que “a internacionalização da advocacia comercial portuguesa, é uma realidade estrutural, madura, experiente e experimentada”.

Na sua perspectiva, tal é evidenciado pela “existência física em Lisboa da maior sociedade de advogados da Península Ibérica, de uma das cinco maiores inglesas, e das quatro maiores espanholas, todas fruto de escritórios

Têm relações de parceria com escritórios locais [...]. Não criam riqueza nesses países.

NELSON BERNARDO

Sócio da Raposo Bernardo

Não há diferenças substanciais na organização da advocacia em Portugal e no resto da Europa.

AFONSO BARROSO

Sócio da Abreu e Marques

de advogados anteriormente exclusivamente portugueses”.

Mais ainda, Afonso Barroso lembra também que a capital portuguesa acolhe pelo menos sete sociedades com, pelo menos, cerca de 130 advogados cada, a par de outras, mais pequenas, mas igualmente consolidadas no patrocínio do trabalho comercial internacional.

“Hoje, não há diferenças substanciais na organização desta advocacia internacionalizada em Portugal e no resto da Europa. Haverá diferenças de volume, mercado, de dimensão. Certamente não na qualidade ou na forma de operar”, conclui.