



GUIA DA INTERNACIONALIZAÇÃO



As sociedades de advogados contam com equipas próprias especializadas em comércio internacional.



RUI AMENDOEIRA
Sócio Executivo da Miranda



É imperativa a existência de uma estratégia de internacionalização. Qualquer estratégia de crescimento e desenvolvimento sustentado de uma sociedade portuguesa deve passar (também) para um plano de internacionalização.



NUNO BRITO LOPES
Sócio PLMJ da Área de Prática de Corporate



Há muitos projectos de investimento no estrangeiro em que os empresários juntaram recursos e competências e afrontaram as dificuldades, sem esperarem por subsídios ou fazendo o melhor uso possível daqueles que já existem.



PATRICK DEWERBE
Sócio Rui Pena, Arnaut & Associados



Temos uma janela de oportunidade única nos países africanos de língua oficial portuguesa e ainda no Brasil pela língua e por razões históricas.

Crise abre oportunidade de negócio aos advogados

Pedidos de assessoria jurídica para processos de internacionalização têm estado a aumentar.

DÍRCIA LOPES
dircia.lopes@economico.pt

Quando se fala de internacionalização, os escritórios de advogados em Portugal assumem um forte e duplo papel. É que além de todo o apoio e acompanhamento ao longo do processo de internacionalização dos clientes, estão também a investir na sua expansão além fronteiras.

E ao contrário do que se podia pensar, a crise até tem impulsionado os pedidos de assessoria jurídica no mercado externo, sobretudo em países africanos de língua portuguesa. Em termos de dimensão, tanto as grandes empresas como as PME incluem-se na lista de clientes que precisam de assessoria legal no seu processo de internacionalização. Estas são conclusões que se podem retirar do testemunho de três sociedades de advogados portugueses que garantem que a internacionalização também faz parte do seu código genético. Estas sociedades contam, por um lado, com equipas próprias especializadas em comércio internacional e exportação e, por outro, com as parcerias locais que complementam o serviço prestado aos clientes nos vários países. O apoio legal abrange um leque diversificado de áreas que vão desde a reflexão e concepção do tipo de estrutura a criar no estrangeiro, recolha de informação, enquadramento e formalidades jurídicas, contacto privilegiado no

país de destino, selecção de garantias de pagamento, celebração de contratos com fornecedores, participação em concursos, contencioso, entre outros.

O que dizem as empresas

Rui Amendoeira, sócio executivo da Miranda Correia & Associados, referiu que nos últimos dois anos “temos assistido a um aumento de solicitações relacionadas com a internacionalização. A conjuntura económica desfavorável no mercado português empurra as empresas portuguesas para desenvolverem projectos de internacionalização, sobretudo nos países africanos”. Perante este cenário, a sociedade admite estar orientada para as empresas portuguesas que têm actividade além fronteira, assim como para as estrangeiras que operam nos 13 países onde a Miranda Alliance tem presença.

Na Rui Pena, Arnaut & Associados (RPA) a equipa de advogados afecta às áreas de ‘Tax’, ‘Corporate’ e financeiro são responsáveis pela assessoria às empresas que pretendam internacionalizar-se. Esta equipa é complementada pelos advogados internacionais que, nas respectivas jurisdições completam a portuguesa. Patrick Dewerbe, sócio da RPA, explicou que a estratégia internacional passa pelo estabelecimento de parcerias fortes com escritórios estrangeiros e pelas parcerias exclusivas no Brasil – com a

sociedade Demarest & Almeida – e Angola com a parceira local, Maria Manuela Cunha. O sócio da RPA confirma que a “crise provocou um aumento das questões relacionadas com a internacionalização. São muitos os clientes que cada vez mais estruturam as suas operações internacionais com assessoria legal desde o início desse processo sendo de destacar o mercado angolano, brasileiro e da Europa do Leste”.

Nuno Brito Lopes, sócio da PLMJ da área de ‘Corporate’, especialista em comércio internacional e exportações, vai mais longe e afirma que “por causa da crise, há cada vez mais pedidos de apoio por parte de empresas para a sua internacionalização. Já não é uma questão de ‘se’ ou ‘quando’, mas apenas de ‘como’ e para ‘onde’”. Por isso, a sociedade aposta na PLMJ International Network que presta o apoio local em Angola, Moçambique, Brasil, China, Macau e Cabo Verde, onde se encontram advogados PLMJ ou bastante familiarizados com a sua cultura de prestação de serviços aos clientes. Além de a empresa ter uma equipa multidisciplinar de comércio internacional e exportação, que abrange elementos das várias áreas de Direito que garantem uma cobertura integral das matérias envolvidas. E conta ainda com ‘desks’ especializados em diversas jurisdições nacionais ou regionais, como Central and Eastern Europe, Islamic Desk e French Desk. ■