



Crescer lá fora dá fôlego às sociedades

Para muitas firmas de advogados a solução tem sido procurar lá fora o que escasseia cá dentro: grandes operações e clientes com capacidade financeira.

São cada vez mais os escritórios à procura de oportunidades de crescimento fora do País. Alguns já o fazem há anos, outros estão a começar, aproveitando o aparecimento de novos mercados emergentes, como Angola, Moçambique ou Brasil, onde tiram partido da relação histórica e cultural. Outros ainda veem a internacionalização como um meio de manter receitas e saúde financeira num momento económico complicado. “A saída para novos mercados corresponde hoje a uma necessidade de sobrevivência, mais do que uma mera busca de oportunidades”, acredita João Osório de Castro. Pelos quatro cantos do mundo, sozinhas ou em parceria com escritórios locais, as sociedades portuguesas aproveitam a internacionalização dos seus clientes para acompanhá-los na nova aventura empresarial. “O empresariado português, que já tem consideráveis investimentos na banca, energia, construção civil e turismo, tem, em Moçambique, uma oportunidade de aumentar a sua intervenção e investimento na economia do País”, refere Tomás Timbane.

De entre os desafios que encontram destacam-se as diferenças jurídicas. Na Polónia, explica Agnieszka Hajdukiewicz, “o sistema jurídico constitui um desafio diário, pois encontra-se em revisão em muitas áreas devido à adesão à UE, mas também pela necessidade de alargar e rever a regulação de diversos sectores económicos”. O mesmo sucede na China. “À barreira do idioma junta-se a de um sistema legal que não é sempre tão previsível quanto desejado e uma cultura de negócios muito diferente”, junta Omar Puertas. 



Omar Puertas
responsável pelo
escritório da Cuatrecasas
em Xangai

“A China é um País que oferece uma grande variedade de oportunidades de negócio para os clientes portugueses. Os setores das energias renováveis, infra-estruturas, serviços e turismo são apenas alguns onde o investimento estrangeiro tem um longo caminho a percorrer.”



Tomás Timbane
GLM - Gabinete
Legal Moçambique,
PLMJ

“A diversidade e a vastidão de recursos minerais como o gas natural, carvão, ouro, titânio, ilmenite, zircão, rutilo, tantalita, marmores e pedras preciosas representam enormes oportunidades de investimento em Moçambique.”



João Osório de Castro

associado
da F. Castelo Branco
& Associados,
Madrid

Os tempos actuais são adversos a investimentos no mercado Iberico. É muito difícil conseguir financiamento, mesmo para novos projectos, e o retorno dos investimentos neste mercado parece ser cada vez mais incerto.



Agnieszka Hajdukiewicz

responsável
pelo escritório
da Raposo Bernardo
& Associados
na Polónia

O mercado legal da Polónia atravessa um momento fascinante em termos de desenvolvimento e oportunidades. É um dos mais exigentes da Europa, pelos recursos que exige, pelo tempo necessário para a consolidação de qualquer operação, mas também pelo seu nível de sofisticação e pelo facto de constituir uma plataforma para toda a Europa central e de leste.