

ADVOCACIA COM ECO INTERNACIONAL

Sem fronteiras territoriais, o Direito é hoje uma ciência que se baseia num novo paradigma, o qual assenta na especialização do conhecimento jurídico aliado ao contexto da atividade em que se insere o cliente. Com um forte vetor internacional, Paulo Moura Marques, da sociedade AAMM, elucida-nos sobre os desafios da prática da advocacia nos dias de hoje.

Tomando como ponto de partida o mote «De portas abertas para a Europa», fomos conhecer a vocação internacional que está presente na sociedade de advogados AAMM desde a sua génese. “Nós compreendemos a importância do espaço nacional, que é o nosso espaço de raiz, mas compreendemos que nos inserimos num sistema de economia aberta. A prática da advocacia e a prestação de serviços jurídicos tem de acompanhar exatamente aquilo que é a economia. Sendo uma economia aberta, significa duas coisas: investimento estrangeiro em Portugal e investimento português no estrangeiro. Como advogados, consultores de confiança de uma série de clientes, temos de os acompanhar para outros mercados onde queiram apostar”, afirma Paulo Moura Marques.

Os novos desafios têm provocado uma dinâmica recente, mas que se torna cada vez mais uma tendência: empresas estrangeiras, designadamente a operar em Portugal mas não necessariamente, vêm pedir serviços jurídicos para atuar em países terceiros aos advogados portugueses. Isto significa que são utilizados advogados portugueses em jurisdições com as quais a conexão com Portugal deve ser garantida: assessorando equipas locais ou fazendo intervenção direta, tendo em atenção as limitações deontológicas que tal obriga.

“É isto que nos dá dimensão internacional, na Europa e no mundo. O nosso espaço natural, enquanto portugueses, claramente é a Europa onde temos uma fortíssima aposta baseada no projeto europeu de futuro. Mas também há um crescente contacto fora da Europa, nomeadamente em África, na América do Sul, na América do Norte e na Ásia. Vetores que constituem uma internacionalização abrangente do nosso escritório”, revela.

Assim percebemos a abrangente dimensão internacional que esta sociedade incorpora no seu ADN de trabalho. A crescente troca de conhecimentos e experiências é, desta forma, relevante para que a Europa tenha acesso a Portugal e para que os portugueses tenham acesso a mercados europeus, ainda que estes possam ser uma plataforma de interação e expansão para uma terceira jurisdição.

Para o advogado Paulo Moura Marques, são muitos os desafios que impulsionam novos métodos e processos de trabalho. “A nossa advocacia hoje é uma advocacia de tipo internacional. Há uma questão que tem de ser colocada em cima da mesa sempre que é a nossa adaptação. Quando trabalhamos em ou para mercados externos temos que nos adaptar

a certos procedimentos e regras a que não estamos habituados”, considera, esclarecendo que as sociedades portuguesas souberam acompanhar esta necessidade e são hoje detentoras de um conjunto de conhecimentos que lhes permitem trabalhar com congéneres e clientes



Paulo Moura Marques, advogado



internacionais: “Deste ponto de vista, há uma adaptação constante e crescente, mas também há já um background de conhecimento que permite estar ao melhor nível”.

A distinção da AAMM e o reconhecimento a nível internacional

O papel que a AAMM desempenha a nível internacional tem um claro pendor sobre os números da sua faturação. Porém, mais do que isso, a multiplicidade de pedidos de entidades públicas e privadas são um reflexo do reconhecimento da capacidade e do trabalho.

Hoje, fruto da alteração de paradigma, Portugal é um país exportador, o que desde logo muda as regras de jogo, com influência no mundo. “É necessário levar os conselheiros deste país que têm, de alguma forma, conhecimento sobre outros sistemas e outras jurisdições e colocá-lo a bordo de uma solução quando entidades estrangeiras pretendem investir ou mesmo quando há um governo que pretenda seguir modelos que já foram implementados em Portugal”, afirma o reconhecido advogado.

A este nível, Portugal acaba por ser um privilegiado por se inserir numa Europa comunitária, gozando de uma série de liberdades e direitos que estão bastante presentes e enraizados. A liberdade de circulação de pessoas, capitais e bens atinge um patamar de tal maneira efetivo que é natural a ausência de barreiras – mínimo de formalidades. No entanto, esta não é a realidade que se encontra fora da Europa. “Quando temos de trabalhar numa jurisdição não-europeia voltamos a ter uma série de barreiras que temos de passar: barreiras burocráticas, limitações à circulação de capitais e adaptação às normas locais. Isto significa também que não podemos tirar da equação a parceria com os consultores locais. No fundo, há um outro sistema de normas e de formas de atuar com



Abecasis, Moura Marques & Associados

Sociedade de Advogados, SP, RL

**Tem havido uma
“desmobilização
da advocacia
convencional que
se manifestava
através de um
movimento reativo
para uma advocacia
contemporânea
baseada num meio
proativo”**

as quais temos de nos adaptar”, revela Paulo Moura Marques, evidenciando a Angola como uma das principais realidades extra-Europa, onde a sociedade tem mais domínio de atuação e sendo um mercado com o qual muitas empresas portuguesas têm negócios estabelecidos.

Um advogado, um conselheiro

Há um novo paradigma no que concerne ao papel que o advogado desempenha junto de um particular, uma empresa ou uma entidade. Segundo Paulo Moura Marques tem havido uma “desmobilização da advocacia convencional que se manifestava através de um movimento reativo para uma advocacia contemporânea baseada num meio proativo”.

Os serviços jurídicos começam a ser vistos menos numa lógica curativa (reagir a algo que sucedeu), mas mais numa ótica de preparar um caminho que se percorre ao lado do cliente. O advogado deve, assim, proporcionar oportunidades para o cliente e estruturar uma relação de aliança, assumindo-se como um conselheiro. “Temos de estar nessa posição e ter esse grau de interseção e confiança com o cliente. Isto também significa que temos de conhecer bem a atividade do cliente. A advocacia já não é possível ser feita por alguém que pensa que sabe de tudo. Um bom advogado tem de, pelo menos, conhecer a indústria em que se insere o seu cliente, o que implica a alteração de paradigma”, esclarece Paulo Moura Marques.

AAMM



com base no direito público que, complementados com os do domínio privado, são muito importantes. Como exemplos temos o caso da indústria farmacêutica, a aviação, os recursos humanos, a navegação marítima, as concessões de água e saneamento e as concessões rodoviárias. Ou seja, são as nossas principais áreas de atuação, em que nós temos de acabar por conhecer a própria indústria e isto é relevante: são áreas que começam no Direito Público, mas que abrangem muitas outras realidades de futuro. Além disso, estamos a assessorar entidades, nomeadamente públicas, fora de Portugal e isso significa que estamos a levar o nosso conhecimento nacional a outra jurisdição quando é necessário”, assevera Paulo Moura Marques.

Urge-se que esta nova forma de praticar a advocacia seja adotada por todos os profissionais, pois é um acrescento de valor ao trabalho que os mesmos desempenham. Para o sócio da AAMM, “a advocacia para sobreviver como uma atividade digna e profícua tem de autodisciplinar-se com rigor”.

“A advocacia para sobreviver como uma atividade digna e profícua tem de autodisciplinar-se com rigor”

Especialização por setor de atividade

Para o nosso interlocutor, um dos sócios e “Managing Partner” da AAMM, “é necessária a especialização numa determinada área jurídica, mas também um conhecimento geral da atividade do cliente que vá ao encontro dos precisos interesses do cliente”. Por exemplo, para fazer um contrato com um fornecedor é preciso saber quais são as regras que disciplinam a sua atividade em relação ao regulador dessa mesma atividade.

No que diz respeito a áreas de especialização, a matriz desta sociedade, sediada em Lisboa, sempre foi e continua a ser o Direito Público. “É uma das áreas clássicas, mas que se tem vindo a intensificar e a micro-especializar. Entrelaçando essa ideia com a ideia de especialização por indústria significa que acabamos por estar inseridos numa série de indústrias onde este tipo de conhecimentos



Os seus objectivos são a nossa motivação.

MARCAMOS A DIFERENÇA.

O segredo do sucesso está no trabalho de equipa entre advogados com um forte *know-how*, especializados, experientes e com espírito inovador, onde a prioridade são os interesses de cada Cliente.



**Abecasis, Moura Marques
& Associados**

Sociedade de Advogados, SP, RL

