



INTERNACIONALIZAÇÃO

O que se exige a um advogado para “triunfar” no estrangeiro?

Trabalhar nos mercados externos é hoje uma exigência para os advogados, o que os obriga a ter um leque de competências técnicas alargado, conhecer bem o negócio do cliente e saber comunicar com este na perfeição.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt



Toby Melville/Reuters

A globalização obriga os advogados que trabalham com empresas a terem conhecimentos jurídicos “globais” para trabalhar lá fora.

É-lhes pedido que tenham um leque de competências técnicas alargado, que prestem um serviço jurídico percebido como “único”, ou que saibam comunicar na perfeição com os clientes. Os desafios referidos estão entre o que se exige aos advogados que têm a sua actividade centrada no apoio às empresas. Sobretudo num tempo em que a economia se tornou global e as profissões jurídicas também. A temática estará em análise na edição deste ano da “feira” de emprego da Faculdade de Direito de Lisboa da Universidade Católica, que se realiza estas quarta e quinta-feira. O Negócios antecipa o debate.

“Neste novo contexto, exige-se que os advogados aumentem o leque das competências que dominam e que desenvolvem sensibilidade para os contactos interculturais”, argumenta Pedro Siza Vieira, líder do escritório de Lisboa da multinacional britânica Linklaters. O advogado, que será

um dos participantes no debate da Católica, argumenta ainda que “não é tanto a precisão técnica da resposta – que continua a ser chave –, mas sobretudo a qualidade de serviço, a gestão de transacção e comunicações e o conhecimento dos sectores e negócio dos clientes”, aquilo que hoje conta.

A economia além de global, tornou-se instantânea, observa por seu turno o advogado Domingos Cruz, sócio da CCA-Ontier. O trabalho que desenvolve neste agrupamento luso-espanhol de sociedades de advocacia faz com que diga que há hoje a necessidade de tomar decisões com algum imediatismo.

“Curiosamente, o ‘remédio’ é o mesmo que era para todos os problemas que se colocavam anteriormente: sólida base de conhecimentos. Manter uma permanente curiosidade é também determinante para acompanhar os desenvolvimentos

tecnológicos e inerentes problemas jurídicos que necessariamente se colocam”, frisa ainda Domingos Cruz.

Mercado limitado e crise

Importa reter, na opinião de Miguel Teixeira de Abreu – ele que integra o mesmo painel de debate –, que numa economia global, também o direito, e em particular o

das empresas, se tende a globalizar. Há “cláusulas e formatos contratuais cada vez mais uniformes e áreas de especialização submetidas a regimes jurídicos cada vez mais globalizados, como o direito europeu por exemplo”, frisa o sócio-fundador da Abreu.

“Perante isto, também os advogados portugueses, que prestam serviços no mundo

empresarial, se têm de tornar advogados globais, capazes de competir com quaisquer outros na prestação de serviços jurídicos que aliam o conhecimento do direito português ao conhecimento do direito europeu e dos formatos contratuais em que essas empresas se movimentam”, sublinha Miguel Teixeira de Abreu.

Para o sócio executivo da Miranda, Rui Amendoeira, “a capacidade de oferecer um serviço que seja percebido como ‘único’ por parte do mercado” é crucial. O líder daquela que é a sociedade de advogados portuguesa com maior pendor internacional entende que, “na actividade ligada ao mundo das empresas, incluindo dos clientes estrangeiros, esse carácter ‘único’ passa pela capacidade de comunicar na perfeição com os clientes e de oferecer um serviço que seja especializado”.

Com um mercado português limitado, sobretudo num contexto de crise económica, reforçar competências internacionais é, assim, um desafio-chave para os advogados. Sobretudo porque, como diz Rui Amendoeira, pelas razões expostas, “as sociedades portuguesas, nomeadamente as de maior dimensão, são praticamente forçadas a encontrar mercados alternativos no exterior para onde possam expandir os seus serviços”. ■

Mundo jurídico dá-se a conhecer a alunos de Direito

Joana Marques Vidal, Procuradora-geral da República, Filipa Urbano Calvão, presidente da Comissão Nacional de Protecção de Dados, os advogados Daniel Proença de Carvalho, Paulo Câmara, Rogério Alves ou Agostinho Pereira de Miranda são alguns dos convidados da 12.ª edição do JobShop da Faculdade de Direito da Universidade Católica, que decorre a 26 e 27 de Novembro. O objectivo desta iniciativa é colocar frente-a-frente alunos e empregadores. Em discussão ao longo dos dois dias estarão o acesso às profissões jurídicas; o mundo empresarial; a internacionalização das profissões jurídicas; a diversificação das saídas profissionais; ou os diferentes perfis para o exercício da advocacia.

Mercado limitado e crise forçaram internacionalização da advocacia portuguesa.



ID: 56802325

26-11-2014

RECOMENDAÇÕES

COMPETÊNCIAS QUE AJUDAM

A especialização em áreas de direito empresarial é importante, mas entre as competências, o advogado deve também ter o domínio das novas tecnologias, ter noção de que os regimes jurídicos são cada vez mais globalizados e que é preciso saber lidar com outras culturas.

1. ESPECIALIZADO E A FALAR INGLÊS

Para Rui Amendoeira, para um advogado que se queira dedicar à prestação de serviços jurídicos a empresas numa óptica de internacionalização, é importante que invista na especialização numa área de direito relevante para a actividade empresarial. Mais, deve dominar bem a língua inglesa.

2. DOMINAR TECNOLOGIAS

Manter uma permanente curiosidade é, para Domingos Cruz, determinante para acompanhar os desenvolvimentos tecnológicos e inerentes problemas jurídicos que se colocam.

3. CONSEGUIR FAZER GLOBAL

Com cláusulas e formatos contratuais cada vez mais uniformes e regimes jurídicos cada vez mais globalizados, os advogados portugueses têm também de ser "globais", para poderem competir com quaisquer outros, argumenta Miguel Teixeira de Abreu.

4. SENSIBILIDADE INTERCULTURAL

Pedro Siza Vieira deixa outro alerta, quando diz que se exige, no contexto da internacionalização, que os advogados aumentem o leque das competências que dominam e que desenvolvem sensibilidade para os contactos interculturais.

“

A reduzida dimensão do mercado [leva] os advogados a olharem para fora do país.

MIGUEL TEIXEIRA DE ABREU
Sócio da Abreu Advogados

“

[Na internacionalização] muitas vezes, as sociedades limitam-se a “seguir” os clientes.

RUI AMENDOEIRA
Sócio Executivo da Miranda

“

A internacionalização dos serviços jurídicos [...] é uma realidade que se impõe.

DOMINGOS CRUZ
Sócio da CCA-Ontier

“

[Conjuntura oferece] possibilidade de crescimento em novas geografias.

PEDRO SIZA VIEIRA
Managing partner da Linklaters

ADVOCACIA

O que se exige a um advogado
para triunfar no estrangeiro?

LEX 30 e 31