

# Crescer com parceiros de confiança

Crescer nos mercados relevantes com parceiros de confiança. É esta filosofia que está subjacente à adesão da Sérvulo & Associados à rede internacional Cathay Associates. O managing partner da firma portuguesa, Paulo Câmara, adianta que os clientes ganham em eficiência sem prejuízo da qualidade jurídica.



Estar presente nos mercados relevantes selecionando os parceiros internacionais que garantam a qualidade do serviço jurídico. É este o fio condutor da estratégia de internacionalização da Sérvulo & Associados e o objetivo que presidiu à decisão de adesão à rede internacional de escritórios Cathay Associates, de que é membro fundador.

Justificando este passo, o managing partner da firma portuguesa, Paulo Câmara, sustenta que, “graças à sua independência, a Sérvulo pode escolher os parceiros internacionais que se mostrem mais adequados em cada ponto do globo”. Assim – adianta – assegura conhecimento local, qualidade e especialização:

“Este é o nosso modo de criação de valor para o cliente. Dito de outro modo, sempre consideramos que o mais importante é assegurar uma cobertura planetária através de parceiros de confiança em mercados relevantes”.

Lançada em finais de setembro, a Cathay Associates tem na sua origem sociedades de advogados independentes com – sublinha Paulo Câmara – *track record* relevante nos respetivos mercados e em operações transfronteiriças. Assim, está presente em 23 cidades asiáticas e europeias e estendeu-se entretanto a Itália (Milão) e à Argentina (Buenos Aires).

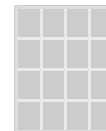
O pivô desta rede é a Kejie Law Office, uma boutique de advogados chinesa. O que se enquadra

**“Este é o nosso modo de criação de valor para o cliente. Dito de outro modo, sempre consideramos que o mais importante é assegurar uma cobertura planetária através de parceiros de confiança em mercados relevantes”**

na relevância que a China tem vindo a assumir no cenário global de investimento financeiro: afinal, possui uma população de 1370 milhões de habitantes, um crescente poder de compra e uma vocação oficialmente assumida para investir fora das fronteiras.

E Portugal “é um bom exemplo” da concretização desta vocação, já que – enquadra o managing partner da Sérvulo – em 2015 a economia portuguesa foi a que absorveu o maior peso do capital chinês ao nível da União Europeia, cerca de 1839 milhões de euros, com empresas como a Fosun, China Three Gorges, State Grid e Haitong a constituírem hoje players centrais no contexto





Paulo Câmara, managing partner da Sérvulo &amp; Associados

**“Seja para apoiar o investimento chinês em Portugal, seja para assessorar o investimento português na China, é essencial que todos os intervenientes possam contar com um parceiro que seja conhecedor do mercado local e com experiência em transações internacionais. Nessa medida, a Sérvulo e a Cathay atuam de forma complementar”**

empresarial português. O contrário também se verifica, quanto ao investimento nacional no Oriente, embora em muito menor escala. De todo o modo, preconiza que “seja para apoiar o investimento chinês em Portugal, seja para assessorar o investimento português na China, é essencial que todos os intervenientes possam contar com um parceiro que seja conhecedor do mercado local e com experiência em transações internacionais. Nessa medida, a Sérvulo e a Cathay atuam de forma complementar”.

À Sérvulo, a Cathay Associates oferece a grande mais-valia de facultar uma assessoria jurídica experiente no mercado chinês aos clientes que têm interesses na China ou em algum dos outros mais de 20 países em que a rede está presente.

Posiciona-se, igualmente, como foco de atração de negócio externo para a Sérvulo, funcionando como uma ponte de ligação com clientes chineses e com clientes de outras nacionais: “A nossa abordagem de proximidade na prestação de serviços jurídicos resulta claramente facilitada com esta parceria”. Nesta fase de arranque da parceria, a abordagem da Sérvulo passa, essencialmente, pela recolha e partilha de informação sobre as oportunidades de negócio existen-

tes em ambos os mercados. Além disso, procura disponibilizar a experiência acumulada nas áreas de prática mais internacionais – como, por exemplo, o societário, financeiro e imobiliário – junto dos membros da Cathay Associates.

Dada a juventude desta rede internacional, ainda é prematuro falar em números, mas Paulo Câmara acredita que o peso daquele mercado venha a ser signifi-

cativo. A intenção da Sérvulo é, aliás, crescer no mercado chinês através desta parceria, sem que, contudo, esteja nos horizontes a abertura de um escritório local. Em linha, aliás, com a filosofia de internacionalização, que prevê deslocar recursos em resposta a operações ou projetos internacionais que o reclama, mas que assenta, primordialmente, na seletividade dos parceiros internacionais.

## AMBIÇÃO GLOBAL

Dezasseis sociedades de advogados, com mais de 500 escritórios, em 20 cidades da Europa e da Ásia: é esta a massa crítica da Cathay Associates, de que a Sérvulo é um dos membros fundadores. Além de Pequim e de Lisboa, a rede congrega presenças em Barcelona, Belgrado, Bratislava, Bucareste, Budapeste, Chisinau, Kuala Lumpur, Madrid, Paris, Podgorica, Praga, Pristina, Xangai, Sofia, Tirana, Birkikara, Viena, Varsóvia e Zagreb, a estas se tendo juntado, já após o lançamento, Milão e Buenos Aires.

O objetivo é elevar o número de

membros para 40 até finais de 2016, cobrindo a maior parte das regiões nos cinco continentes: na Europa, as novas localizações previstas incluem Amsterdão, Bruxelas, Frankfurt, Londres, Genebra e Moscovo; na Ásia abrangem Bombaim, Dubai, Hong Kong, Istambul, Jacarta e Singapura; já na América a ambição é estar presente em Los Angeles, Cidade do México, Nova Iorque, São Francisco e Toronto; e em África passa por Maputo, Joanesburgo e Nairobi; com Melbourne, Sidney e Wellington a serem as cidades da Oceânia nos planos da Cathay.