

João Amaral e Almeida

Sócio Principal

jaa@servulo.com

Assistente Pessoal: Susana Correia

(+351) 210 933 000

scc@servulo.com

<https://www.servulo.com>



PERFIL

Na **SÉRVULO** desde 1999, é sócio no departamento de Público. Docente na Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa desde 1989, onde é doutorando. Foi ainda docente na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa entre 1988 e 1992. Membro do Grupo de Trabalho incumbido da elaboração, entre 2005 e 2007, do projeto de Código dos Contratos Públicos. Foi membro do Conselho Distrital de Lisboa da Ordem dos Advogados entre 2002 e 2004. Foi assessor do Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros, entre 1993 e 1995, e consultor Jurídico Principal do Centro Jurídico da Presidência do Conselho de Ministros em 1993. É consultor jurídico da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura desde 1991. Iniciou a sua carreira profissional enquanto advogado estagiário do Professor Sérvulo Correia, entre 1988 e 1990. Inscrito na Ordem dos Advogados desde 1991. É orador e formador convidado, em inúmeras entidades do sector público, na área de contratação pública.

EXPERIÊNCIA RELEVANTE

Vasta experiência na prestação de serviços de assessoria jurídica em variadas matérias de direito público e conexas;

Especial experiência na assessoria jurídica a entidades do sector público no âmbito da preparação, montagem e acompanhamento de procedimentos de contratação pública, incluindo a elaboração de modelos multicritério de avaliação de propostas;

No patrocínio judiciário no contencioso administrativo, em especial no âmbito do contencioso pré-contratual;

Atividade intensa no domínio da parecerística e da arbitragem em vários domínios do direito público, com especial destaque na área da contratação pública;

Na preparação de propostas de diplomas legislativos e regulamentares.

ÁREAS DE PRÁTICA

- Público
- Arbitragem

RECONHECIMENTOS

Chambers Europe 2021

Public Law - TIER 3

João Amaral e Almeida is recognised for his experience in public law matters. He assists with the implementation of public health projects, as well as with litigation proceedings concerning public tenders.

Chambers Europe 2020

Public Law - TIER 3

João Amaral e Almeida assists clients with public tenders, public procurement procedures, and concession agreements. He often advises clients in the transport and healthcare sectors.

Chambers Europe 2019

Public Law - TIER 2

Joao Amaral e Almeida regularly advises on the drafting of regulation and on litigation or arbitration proceedings.

Chambers Europe 2018

Public Law - TIER 2

He is recognised as 'a specialist in procurement', for which clients highlight 'his knowledge of the law.'

Chambers Europe 2017

Public Law - TIER 2

[He is] "very experienced and available, with great knowledge.

Chambers Europe 2016

Public Law - TIER 3

João Amaral e Almeida is well regarded for his knowledge on public procurement and arbitration.

Chambers Europe 2015

Public Law - TIER 2

Chambers Europe 2014

Dispute Resolution - TIER Recommended

Public Law - TIER 2

Chambers Global 2014

Dispute Resolution - TIER Foreign Expert

Legal 500 2021

Public Law - TIER Recommended

Public procurement expert.

Legal 500 2020

Public Law - TIER Recommended

João Amaral e Almeida and Rui Medeiros are some of the best Portuguese lawyers in public law. João Amaral e Almeida is noted for his expertise in public procurement.

Legal 500 2019

Public Law - TIER Recommended

João Amaral e Almeida is a public procurement specialist.

Legal 500 2018

Public Law - TIER Recommended

Legal 500 2017

Public Law - TIER Recommended

Legal 500 2016

Public Law - TIER Recommended



Angola: Foreign Firms - TIER Recommended

Legal 500 2015

Public Law - TIER Recommended

Legal 500 2014

Public Law - TIER Recommended

Best Lawyers 2021

Administrative Law - TIER Recommended

Public Law - TIER Recommended

Best Lawyers 2020 Global Business Edition

Administrative Law - TIER Recommended

Public Law - TIER Recommended

Best Lawyers 2020

Administrative Law - TIER Recommended

Public Law - TIER Recommended

Best Lawyers 2019

Administrative Law - TIER Recommended

Public Law - TIER Recommended

Best Lawyers 2018

Public Law - TIER Recommended

Best Lawyers 2017

Public Law - TIER Recommended

Best Lawyers 2016

Public Law - TIER Recommended

Best Lawyers 2015

Public Law - TIER Recommended

Best Lawyers 2014

Public Law - TIER Recommended

Who's Who Legal 2021

Government Contracts - Iberia National Leaders - TIER Recommended

Who's Who Legal 2020

Government Contracts - TIER Recommended

LIVROS E ARTIGOS CIENTÍFICOS

2016

Comentários ao Anteprojeto de Revisão do Código dos Contratos Públicos (Agosto 2016) - Regime da Contratação Pública

2016

2013

Public Procurement 2013: Portugal

2013 | in Public Procurement - an overview of regulation in 37 jurisdictions, 2013, Getting the Deal Through, pp. 191-195

A interpretação da Lei n.º 46/2005 de 29 de agosto - uma questão exclusivamente jurídica

2013 | in Direito Regional e Local, Nº 21, Janeiro/Março 2013, NEDAL, pp. 21-31

2012

Public Procurement 2012: Portugal

2012 | in Public Procurement - an overview of regulation in 40 jurisdictions, 2012, Getting the Deal Through, pp. 206-210

2011

Temas de Contratação Pública I

2011 | Coimbra Editora, Lisboa

A legislação regional de contratação pública - breve comentário

2011 | in Açores: uma reflexão jurídica, Coimbra Editora, Lisboa, pp. 211-225

2010

A contratação pública de serviços de assessoria jurídica

2010 | in Estudos em homenagem ao Prof. Doutor Sérvulo Correia, Volume II, Coimbra Editora, Lisboa, pp. 373-414

2009

As medidas excepcionais de contratação pública para os anos de 2009 e 2010 - Breve comentário ao Decreto-Lei n.º 34/2009, de 6 de Fevereiro

2009 | Coimbra Editora, Lisboa

Public Procurement 2009: Portugal

2009 | in Public Procurement - an overview of regulation in 43 jurisdictions, 2009, Getting the Deal Through, pp. 188-191

2008

Public Procurement 2008: Portugal

2008 | in Public Procurement - an overview of regulation in 40 jurisdictions, 2008, Getting the Deal Through, pp. 178-181