

Uma nova forma de fazer Direito

Detentores de um forte know-how e experiência acumulada, os advogados da AAMM são especialistas em diferentes áreas. Com um novo olhar sobre o mundo e o Direito, o crescimento da sociedade assenta, essencialmente, na proximidade dos sócios aos clientes e no fomento de uma forte conexão internacional.



Constituída em 2012, a sociedade de advogados AAMM (Abecasis, Moura Marques, Alves Pereira e Associados) insere-se numa nova fórmula de exercer advocacia, adaptada ao contexto atual, assente em estratégias inovadoras, relações internacionais e assessoria jurídica de excelência.

Detentores de um forte know-how e vasta experiência acumulada, Paulo de Moura Marques e José Filipe Abecasis decidiram fundar um projeto, ao qual Rui Alves Pereira se juntou recentemente, que marcasse pela diferença destacando-se do exercício convencional. Alargaram os horizontes, aposta-

ram na especialização, na proximidade e dedicação ao cliente e na exportação do saber e dos serviços.

“Uma marca deste escritório é os sócios acompanharem os processos e serem próximos dos seus clientes. Não há Direito de qualidade sem os sócios estarem envolvidos”.

“A ideia de que podem delegar para segundas linhas e aparecer no momento inicial e final não existe. O cliente precisa de saber que o sócio está lá — pode até não aparecer em todos os momentos, mas nos fulcrais não pode falhar. Este contato mais direto corresponde à satisfação pedida

pelo cliente e traduzida na necessidade do acompanhamento do processo”, afirma Paulo de Moura Marques, sócio fundador.

O cliente atual está altamente instruído e preparado e, por isso, há a necessidade de sócios *hands on*. A estratificação de qualquer sociedade é feita pelo preço do serviço. No entanto, o cliente quer o melhor dos dois mundos, isto é, mesmo quando escolhe o jovem advogado da sociedade, pretende que o sócio esteja lá e seja o garante da qualidade do serviço — acompanhamento e supervisão sénior. “Quando se perde a supervisão, tal ressent-se na qualidade. [Sem essa supervisão] Não há visão estratégica, capacidade para dizer e fazer diferente ou uma forma de delinear uma estratégia distinta. Há mais do mesmo, feito por todos. O sócio faz a diferença na prestação do serviço, mas não se deve alhear do acompanhamento dos processos pelos restantes advogados. Para mim é essa a principal diferença entre sociedades, a atenção e disponibilidade que o sócio tem”, reitera o advogado.

Desta forma, o cliente espera encontrar um advogado que acrescente algo e lhe diga algo diferente. A distinção está, segundo Paulo de Moura Marques, na especialização.

A AAMM Sociedade de Advogados reúne uma equipa de profissionais que se assumem como verdadeiros especialistas em áreas diferenciadas do Direito e da indústria, fator que confere um padrão de serviço diferenciado que corresponde e satisfaz as necessidades de quem os procura. Desde os setores da indústria como Aviação e Aeronáutica, Farmacêutica, Recursos Humanos, Águas e Recursos Naturais, Imobiliário, Turismo e Construções e Obras Públicas, às áreas da Justiça como Direito Público, Direito Internacional, Direito do Trabalho, Direito Fiscal, Direito da Saúde, Clientes Privados e Wealth Ma-

nagement, sendo esta a mais recente valência do escritório com a entrada do especialista Rui Alves Pereira, sócio coordenador.

“A nossa vocação é o conhecimento profundo da área do cliente. Por exemplo, ainda que a porta de entrada tenha sido o Direito Público, mais tarde este vai requisitar os nossos serviços para atuar noutra área e temos de estar preparados para o apoiar seja em que setor for. Muitas áreas interligam-se e criamos uma simbiose de trabalho na equipa muito interessante”, aclara Paulo de Moura Marques, que classifica o Direito como um todo, apesar das divisões, é um só.

Com uma vasta e reconhecida experiência em Direito Público, o sócio fundador da AAMM tem assistido a uma mudança de paradigma. “Portugal não era um país líder na área do Direito Público até ter iniciado uma grande reestruturação do Estado Português, que só ocorreu depois dos anos 80. Aperfeiçoámo-nos muito e hoje existe uma exportação de modelos conceptuais e ideológicos. Os advogados estão a levar a maneira portuguesa de ver o mundo, através da nossa legislação. Estamos a fazer um segundo momento de exportação da nossa portugalidade. Países como o Brasil, por exemplo, estão ávidos do nosso saber”, explica.

Neste sentido, o entendimento desta sociedade de advogados é de que a classe profissional tem de perceber o mundo em que se insere neste momento, cada vez mais global e tecnológico. “Temos de repensar a forma como, coletivamente, fazemos o Direito e ter consciência da mudança de paradigma. Já não há Portugal no sentido em que as nossas barreiras definem o nosso campo de atuação. Há Portugal fora das nossas fronteiras”, assevera Paulo de Moura Marques.

Esta visão além fronteiras está na base da forte conexão internacional que a

AAMM tem estabelecido desde a sua génese, em 2012. Segundo o sócio fundador, o reforço crescente nesta dimensão internacional tem sido uma importante aposta para a afirmação e posicionamento do escritório: “Temos clara a evidência sobre o mundo português, Portugal tem hoje uma projeção muito maior do que o seu território, por via da dimensão física e cultural da lusofonia”.

Advocacia consiste na produção intelectual e, de acordo com a filosofia da sociedade, o setor jurídico serve o mercado interno, o mercado de importação/exportação e uma economia de circulação através da angariação de clientes e parcerias em países terceiros.

“Sentimos a necessidade de estabelecer parcerias com escritórios estrangeiros, mas só o fazemos com pessoas da nossa restrita confiança, com quem já tivemos relações profissionais no passado. Ou seja, temos a segurança que pertencem à mesma escola de pensamentos e de práticas. Nós próprios temos qualificações, como advogados, em jurisdições terceiras. Recentemente, tive a honra de a Ordem de Advogados de São Paulo me acolher como seu membro. É fundamental porque há claramente trabalho em desenvolvimento constante”, constata Paulo de Moura Marques que vê a internacionalização como um desafio crescente para as sociedades de advogados em Portugal. “Não significa que todos os dias vamos estar ativamente a trabalhar junto dos tribunais ou das entidades estrangeiras. Significa que estamos a acompanhar com um grau superior de confiança e conhecimento esses clientes e estamos a estabelecer relações de parceria muito mais fortes com os melhores escritórios de advocacia pelo mundo”, acrescenta.

Não obstante, só estabelecer parcerias não é fator garantido de sucesso. Este só é alcançado se houver igualdade entre as partes envolvidas, conjugando benefícios bilaterais. Porém, esta não tem sido, segundo o sócio fundador da AAMM, a posição da maioria dos escritórios portugueses. “Tenho criticado que a classe em geral não tem tido a força de implementar regras de bilateralidade com os países africanos de língua portuguesa. A situação de dificuldade está a obrigar as sociedades portuguesas a recorrer a um subterfúgio às regras locais com a constituição de raiz de entidades locais empresariais ou a levá-las para modelos de associação não paritária com escritórios nesses países”.

Conscientes das dificuldades, mas também das oportunidades que a abertura internacional permite, os sócios da AAMM asseguram que o segredo da posição de referência que detêm atualmente junto dos congêneres estrangeiros reside na boa diplomacia económica e jurídica, nomeadamente através da exportação do saber, constituindo, assim, uma nova forma de se fazer Direito.

Integração de Rui Alves Pereira e as novas áreas jurídicas

O crescimento sustentado da sociedade fundada por José Filipe Abecasis e Paulo de Moura Marques permitiu a recente integração de Rui Alves Pereira, advogado especializado em Direito da Família, Criança e Sucessões. É um nome de referência nacional e internacional, tendo sido considerado um dos melhores advogados na área de clientes privados, em Portugal, pelo directório internacional Best Lawyers. Identificada como uma área em falta para corresponder às necessidades atuais dos clientes, a entrada de Rui Alves Pereira



como sócio coordenador e especialista em questões jurídicas pessoais e patrimoniais confere um reforço para este escritório, que se revela disponível para abraçar as áreas inovadoras no Direito.

O receio de uma morte prematura leva a que cada vez mais pessoas se preocupem com o património que têm e que deixam como legado para os herdeiros. Não saber o que pode acontecer tem levado a que empresários e proprietários de fortunas pretendam planear estas questões, especialidade de Rui Alves Pereira. “É um serviço praticamente pioneiro em Portugal que consiste em fazer, dentro dos limites e capacidades da lei, um planeamento da gestão e sucessão do património”, afirma o sócio coordenador, que salienta a importância do advogado antes, durante e após o casamento.

A cultura tradicional portuguesa em que o casamento ainda está muito ligado à emoção, a questão patrimonial não se coloca. No entanto, a concretização de uma convenção antenupcial permite estabelecer regras pessoais entre o casal, regras patrimoniais e regras sucessórias – uma área particular em que o advogado acompanha os seus clientes nos vários momentos das suas vidas.

“Inseridos num mundo em que a migração está presente nestes aspetos do Direito das Pessoas saiu, recentemente, um decreto-lei da União Europeia que afirma que a ordem jurídica que se aplica não é a correspondente à nacionalidade da pessoa, mas sim a que corresponde à sua última residência regis-

tada. Por exemplo, se algum dos nossos emigrantes falecer em França, aplica-se a lei francesa. Tal como, com os estrangeiros que se encontram a investir no nosso país, irá aplicar-se a lei portuguesa. No entanto, esta lei também se aplica caso sejam cidadãos oriundos de país fora da Europa”, explica Rui Alves Pereira, autor do Guia Prático sobre o Regulamento da União Europeia em Matéria Sucessória, que com a sua equipa lida diariamente com este segmento de clientes.

“Hoje em dia, seja qual for a nacionalidade do investidor que vem para Portugal, não se preocupa apenas com a questão patrimonial, mas também com a componente pessoal. Pretendem algo mais denso do que apenas investir e/ou comprar. Procuram estabilidade, cidadania”, assevera o especialista jurídico, salientando a importância dos vínculos pessoais na abordagem a estes clientes. “Os investidores estrangeiros não pensam apenas nas condições para o negócio, mas vão mais além. São empresários que já implementaram negócios pelo mundo inteiro e chegam cá com o objetivo de dar um novo rumo à sua vida”, sustenta.

Trabalhar em áreas distintas da matriz convencional é uma característica bem enraizada na filosofia da sociedade AAMM, que projeta o alargamento futuro de valências: Direito Financeiro e Bancário, nomeadamente em duas áreas adjacentes Seguros e Mercado de Capitais; Relações Imediatas com investimento estrangeiro em Portugal e investimento português em países terceiros; Área das novas tecnologias de informação, designadamente as start up que abraçam o mundo como seu mercado com base no princípio empreendedor – “o Direito do Empreendedorismo poderá ser o próximo passo deste escritório”.



Abecasis, Moura Marques, Alves Pereira e Associados

Sociedade de Advogados, RL

Praça Duque de Saldanha, 1
Edifício Atrium Saldanha, 8.º E
1050-094 Lisboa • Portugal
Tel.: (+351) 211 940 538
Fax: (+351) 211 940 539
E-mail: geral@aamm.pt
www.aamm.pt