

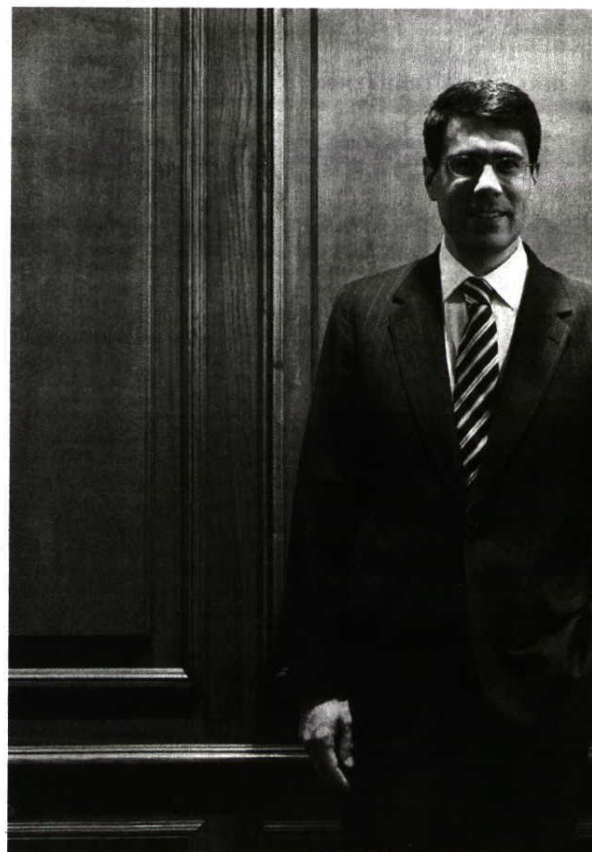


Entrevista Carlos Alberto Lobo e Ricardo C. Veirano

SÓCIOS DO ESCRITÓRIO BRASILEIRO VEIRANO ADVOGADOS

Negócios no Brasil? “existe um mundo de oportunidades, há que identificá-las”

Há sectores no Brasil, como o da construção e obras públicas, onde já falta mão-de-obra, desde engenheiros a técnicos com menor especialização, diz o advogado Carlos Alexandre Lobo



Brasil | Ricardo C. Veirano (à esquerda) e Carlos Alexandre Lobo dizem que os investidores

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

Não é fácil entrar no mercado brasileiro. Sobretudo em actividades em que as empresas locais já são “players” globais. Mas há sectores no país “onde ainda há muita ineficiência”. A questão está em identificar esses segmentos e apostar nos mesmos, de forma sustentada. Numa passagem recente por Lisboa, Ricardo C. Veirano e Carlos Alexandre Lobo, sócios do escritório brasileiro Veirano Advogados, parceiro da sociedade portuguesa SRS, explicaram ao **Negócios** o que “está a dar” do outro lado do Atlântico.

Com as dificuldades que enfrenta a economia portuguesa, até que ponto pode o Brasil ser uma oportunidade para as nossas empresas?

Ricardo C. Veirano (RCV) – O Brasil tem um mercado interno enorme. Por força dos laços culturais, a adaptação das empresas portuguesas é muito mais simples do que em outros mercados. Há necessidades a suprir em várias áreas de actuação. Embora actualmente a economia portuguesa esteja menos bem, também é verdade que, ao mesmo tempo, a crise pode criar oportunidades. A situação em Portugal poderá fazer com que, em termos económicos,

este seja um momento de aproximação com o Brasil.

Não será o mercado brasileiro extremamente competitivo para a maioria das nossas empresas?

Carlos Alexandre Lobo (CAL) – Depende. Algumas empresas portuguesas foram para o Brasil e poderão não ter sido muito bem sucedidas, porque optaram por entrar em sectores onde a competição já era muita e onde os concorrentes eram muito competentes. Há sectores em que as empresas brasileiras já são “players” globais. Já estão na Europa e nos Estados Unidos.

Há segmentos de mercado no Brasil onde é mais fácil entrar?

CAL – Existe todo um mundo de outras oportunidades em sectores onde os brasileiros não são ainda muito eficientes. A questão está em identificar quais são esses segmentos de mercado.

Que sectores poderão ser mais permeáveis?

CAL – Por exemplo, o sector dos portos e dos aeroportos. São infra-estruturas mal administradas. O Brasil acabou de anunciar que a política do novo Governo é modernizar os aeroportos. Por outro lado, os portos brasileiros, boa parte deles, ainda são muito ineficientes. E não falamos só

da necessidade de investimento financeiro, mas também de práticas e de processos.

A indústria petrolífera é outra das que apresenta grande dinamismo. É possível às empresas portuguesas entrarem nesse segmento de mercado?

RCV – Toda a indústria de petróleo e gás no Brasil está a passar por um processo enorme de crescimento, por causa das descobertas de petróleo. Existe toda uma cadeia de fornecimento em torno das grandes empresas do sector, como ao nível do fornecimento de equipamento.

Mas é um espaço já ocupado...

CAL – O cadastro de empresas fornecedoras da Petrobras é na ordem das 5.500 empresas. Muitas vezes empresas de pequena dimensão, com valores de facturação de cinco, dez, 20 milhões. Essas empresas não vão ter condições sozinhas de dar conta da procura que vai haver. É tudo uma questão de procurar ver onde é que o Brasil ainda está a necessitar de investimento. Portugal tem essa experiência.

Com os Jogos Olímpicos, o Mundial de Futebol, e outras grandes obras públicas, o sector da construção é outro dos que está em alta. Os grandes “players” brasileiros ainda deixam espaço para construtoras com a dimensão das

maiores portuguesas?
Existem todo um mundo de oportunidades em sectores onde os brasileiros não são ainda muito eficientes. A questão está em identificá-las.

CARLOS ALEXANDRE LOBO

Portugal faz sentido para o empresário brasileiro. É uma porta de entrada importante para a Península Ibérica e para a Europa como um todo.

RICARDO C. VEIRANO

maiores portuguesas?

CAL – São sectores que estão muito aquecidos. As grandes construtoras estão focadas em megaobras, como as infraestruturas hidroeléctricas, mas há um número enorme de investimentos em curso ao longo do país, obras de menor dimensão, que as construtoras locais não vão ter capacidade de absorver a procura. Aliás, há já falta de mão-de-obra.

Falta de mão-de-obra na construção?

CAL – Já é um facto notório que no Brasil começam a faltar engenheiros para a quantidade de obras que estão no terreno ou em fase de arranque. Está a faltar mão-de-obra, seja mais ou menos qualificada. Ai é natural que as empresas que tenham essa mão-de-obra, que estejam em países onde essa actividade está menos aquecida, como em Portugal, a direcionem para os países mais aquecidos, como o Brasil.

Actualmente, as empresas nacionais que estão já estão a apostar no Brasil são sobretudo de que sectores?

CAL – O espectro é grande. Desde empresas na área do petróleo, construção, fundos de investimento, logística. São empresas ligadas a sectores que estão ainda muito carentes de investimento.

No sentido oposto, sendo Portugal um



Bruno Simão

portugueses têm facilidade em adaptar-se.

Parceria com SRS “é mais do que na lógica ‘vamos desenvolver negócios juntos’”

Estrangeiros no Brasil deram sofisticação ao mercado jurídico, mas há firmas cuja presença é contestada, por incumprimento das regras locais

De que forma funciona a parceria entre a Veirano e a portuguesa SRS?

Ricardo C. Veirano (RCV) – É uma parceria que funciona mais do que apenas na mera lógica do “vamos desenvolver negócios juntos”. Há advogados da SRS que com frequência vão ao Brasil. Há também juristas da SRS que já estiveram connosco por um ano, um ano e meio, pelo que quando regressam conhecem bem a equipa brasileira, quer no Rio de Janeiro, quer em São Paulo. Isto, advogados de várias áreas de prática. Além disso, também nós já tivemos advogados em Portugal. São actividades conjuntas de desenvolvimento de negócios, de troca de advogados, de desenvolvimento de um trabalho em comum.

Por que razão optaram por este modelo de trabalho?

Carlos Alexandre Lobo (CAL) – É difícil manter a mesma excelência de serviços em todas as jurisdições. Não só localmente no Brasil, como internacionalmente, daí que tenhamos adoptado esse modelo de parcerias que vem funcionando muito bem. Por vezes, para iniciativas de aproximação relativamente a novos clientes, vamos com os nossos parceiros. Fazemos uma proposta de prestação de serviços globalizados.

Há sociedades que têm apostado em abrir escritórios próprios no nosso país. Poderiam também tê-lo feito.

CAL – Há pelo menos dois modelos de organização. Há firmas que optaram por espalhar filiais pelo mundo inteiro. Os ingleses fizeram essa aposta e alguns norte-americanos também. É um modelo em que têm um escritório em cada um dos grandes centros financeiros mundiais. Outros escritórios optaram pelo modelo de “best friends”, parcerias, associações.

Qual é o modelo mais competitivo?

CAL – São ambos modelos com-

petitivos, mas não se sabe ainda dizer qual será o mais bem sucedido. Algumas das sociedades que optaram por abrir escritórios um pouco pelo mundo, como os ingleses, acabaram, com a actual crise, por ser dos mais penalizados. Demitiram muita gente. Enquanto os escritórios que optaram por associações, sofreram menos, porque estavam menos avançados em termos de pessoas.

No que diz respeito à assessoria jurídica, as duas sociedades limitam-se a representar num e noutro país os clientes de ambas ou oferecem outros serviços?

RCV – Para sociedades como a Veirano ou a SRS faz sentido representar não só firmas portuguesas ou brasileiras, mas também “joint ventures” de qualquer outra nacionalidade.

À semelhança do que tem sucedido em Portugal, são diversas as sociedades internacionais que marcam presença no mercado brasileiro de advocacia. De que forma se traduz essa presença?

CAL – No Brasil existe uma restrição para os escritórios estrangeiros no que diz respeito à prática da advocacia. Isso limita um pouco a capacidade que esses escritórios internacionais têm para praticar a lei local. Estão lá todos os grandes escritórios ingleses, americanos, além de espanhóis e franceses. Mas praticam a lei de sua origem. A nossa visão em relação a esses escritórios em relação a esses escritórios tem sido positiva. É sinal de sofisticação do mercado brasileiro.

Mas como referiu, há restrições à prática da advocacia por escritórios estrangeiros. Esse preceito legal é sempre respeitado?

CAL – Alguns dos escritórios, visando contornar essa limitação, têm estabelecido parcerias com firmas locais que mais não são do que filiais. Tem havido uma enorme resistência da Ordem dos Advogados do Brasil contra esse tipo de prática, que fere a regulamentação local. Ao ir para um novo país, a primeira coisa que se tem de fazer é obedecer às regras locais. Enquanto as regras do jogo sejam cumpridas, vão ser sempre muito bem-vindos e vão ser sempre parceiros. Há um pouco de tensão nesse sentido.

mercado pequeno, o que pode oferecer às empresas brasileiras?

RCV – Para vários segmentos da economia, Portugal faz sentido para o empresário brasileiro. É uma porta de entrada importante para a Península Ibérica e para a Europa como um todo. No processo de internacionalização das principais companhias brasileiras é o momento de aproveitar essa oportunidade e tentar consolidar uma posição num mercado que é extremamente competitivo, mas cujo poder aquisitivo é muito mais alto do que no Brasil.

O nosso país está, como nunca, a precisar de investimento externo. Mas o que parece existir é sobretudo uma aposta dos investidores portugueses no Brasil. É essa a percepção que têm?

CAL – Da mesma forma que as empresas portuguesas estão a procurar expandir-se para o Brasil e para África, no Brasil também existe um movimento de expansão internacional em diversos sectores. Foi um processo iniciado há já algum tempo. Hoje, em Portugal, há instituições bancárias, grandes construtoras brasileiras, empresas de grande porte. Mas começa igualmente a assistir-se a um movimento migratório de empresas de média dimensão.

Para que mercados?

CAL – Procuram oportunidades de

negócios na Europa, em África, também muito na América Latina e nos Estados Unidos. A valorização da nossa moeda tem ajudado. O Brasil vive hoje um fluxo maior no sentido do investimento das suas empresas no país, mas já estamos a assistir a um fluxo de empresas brasileiras usando Portugal para vir para a Europa.

Outra das apostas, por vezes conjunta, quer dos empresários brasileiros, quer dos portugueses são os mercados africanos de expressão lusófona.

RCV – Hoje há muita complementaridade em ambos os lados. Portugal não é só interessante para o empresário brasileiro como porta de entrada para a Europa, mas também com relação a África, e não só Angola e Moçambique.

Mas os empresários brasileiros necessitam dos portugueses para entrar em mercados como o angolano ou moçambicano? Não lhes é mais fácil ir para lá directamente?

CAL – Os portugueses têm uma experiência que os brasileiros ainda não têm. Enquanto advogado ligado ao ramo dos negócios, começo a ver cada vez mais investimentos nos países de língua portuguesa. Há uma nova estratégia de negócios que não se direcciona para continentes, mas para os países de língua portuguesa, estejam onde estiverem.

QUEM SÃO

SÓCIOS DE UM ESCRITÓRIO COM MAIS DE 700 ADVOGADOS

Ambos são sócios de uma firma de advocacia com mais de 700 profissionais, a Veirano Advogados, uma sociedade que conta com escritórios correspondentes em mais de 90 países, e que no Brasil dispõem de espaços próprios no Rio de Janeiro, em São Paulo, em Porto Alegre, em Brasília e em Ribeirão Preto. O sócio Carlos Alexandre Lobo trabalha no escritório do Rio de Janeiro e desenvolve a sua actividade de jurista nas áreas de bancário e financeiro, fusões e aquisições, mercado de capitais e societário, os mesmos campos de trabalho do sócio Ricardo C. Veirano, que no entanto se encontra ligado ao escritório de São Paulo. Este último licenciou-se em direito pela Universidade Católica do Rio de Janeiro e tornou-se mestre na Universidade de Chicago (EUA). Já o primeiro formou-se em direito na Universidade do Estado do Rio de Janeiro e possui um LL.M. em direito empresarial pela Universidade de Columbia (EUA).