



# Afirmação na lusofonia

Uma realidade de afirmação no universo da lusofonia. É este o denominador comum das parcerias internacionais que a sociedade de advogados fundada por **Pedro Rebelo de Sousa** está a construir no âmbito da SRS Global. Para já em Angola, com a Luís Martinho Lunga - Advogados, e em Moçambique com a Bhikha & Popat Advogados. Timor também está no caminho desta rede, através da Sociedade Manuela António Advogados, de Macau.



“Trata-se da geografia estratégica incontornável de clientes e potenciais clientes”

## Advocatus | O que está subjacente à estratégia de internacionalização da SRS?

**Pedro Rebelo de Sousa** | A resposta às necessidades de clientes internacionais e nacionais, bem como o reconhecimento de uma nova era do relacionamento entre as jurisdições em causa.

## Advocatus | Angola, Moçambique e China/Macau são os mercados prioritários. Pelo peso da lusofonia ou porque se trata da geografia dos clientes?

**PRS** | Diria pelo peso e potencial que se traduz em termos de trabalho jurídico. Temos a proximidade da língua e dos ordenamentos jurídicos. Trata-se de um universo de oito países, 260 milhões de habitantes e um 3,6% do PIB mundial, a 7ª economia do mundo, duas das cinco economias que mais cresceram em África, 3º maior produtor de café do mundo, 2º de

soja, uma das maiores reservas de carvão e gás natural do mundo, a maior floresta do mundo, os 7º e 11º maiores produtores de diamantes do mundo também. Acresce que, naturalmente, trata-se da geografia estratégica incontornável de clientes e potenciais clientes.

## Como foram selecionadas as sociedades parceiras da SRS nestes mercados? O que procura a SRS numa firma sua parceira?

**PRS** | Após algum “namoro”, a fim de se confirmar a coincidência cultural, ético-profissional e estratégica, acabámos por estabilizar as parcerias na concretização.

## Advocatus | Qual é/será a abordagem a cada um destes mercados?

**PRS** | Abordagem claramente sectorial alavancada nas competências complementares, posicionando para eventuais conflitos

de interesse emergentes e novos *players* nesses mercados.

## Advocatus | Como se articulará cada uma das parceiras com a SRS em Lisboa? Haverá intercâmbio de advogados?

**PRS** | Com *desks* recíprocos, intercâmbio de profissionais, partilha de KM e com *referrals* de clientes.

## Advocatus | O que oferece a SRS aos clientes dessas sociedades?

**PRS** | Uma alternativa com valências de especialização extremamente desenvolvida e com exposição internacional mercê de estratégias desenvolvidas pela SRS nesse sentido desde 1992.

## A SRS está já no Brasil. Qual o balanço dessa experiência?

**PRS** | Muito positivo. Atravessámos alianças com diferentes sociedades líderes (fomos a primeira em 1992), criando nesta última uma ca-

pacidade de resposta para clientes portugueses no Brasil e brasileiros em Portugal com um desempenho qualitativo reconhecido. Temos um representante nosso no Brasil que coordena tal relacionamento.

## Advocatus | Está prevista a expansão da SRS Global a outros mercados? Se sim, quais e em que horizonte temporal?

**PRS** | Sim. A Timor em parceria com a Sociedade Manuela António de Macau e Cabo Verde.

## Advocatus | Que peso têm atualmente os serviços jurídicos prestados além fronteiras?

**PRS** | Entre 10 e 15%.

## Advocatus | Do ponto de vista do negócio, quais os objetivos a atingir com esta rede internacional?

**PRS** | Uma realidade de afirmação do universo da lusofonia, em que acreditamos.

**21**

INTERNACIONALIZAÇÃO

## A SRS PELOS CAMINHOS DA LUSOFONIA

O sócio fundador da SRS, Pedro Rebelo de Sousa, dá conta da aposta da sociedade nos mercados da lusofonia. Angola, Moçambique e Timor são as geografias da SRS Global.