

SERVIÇOS JURÍDICOS

Portugueses trabalham com novo gigante da advocacia mundial

Kim Kyung-Hoon/Reuters

A chinesa Dacheng e a anglo-saxónica Dentons apostaram numa fusão estratégica para criar um megassociedade de serviços jurídicos. Tem 6.600 advogados. Duas firmas portuguesas são parceiras desta gigante mundial.

JOÃO MALTEZ

jmaltez@negocios.pt

A anglo-saxónica Dentons e a chinesa Dacheng decidiram juntar-se. No conjunto, são mais de 6.600 os advogados que passam a representar aquela que se autodenomina já como a maior sociedade de advocacia a nível mundial. Embora não integrem este novo gigante da prestação de serviços jurídicos, também há portugueses atentos a esta fusão: a PLMJ tem uma parceria com os chineses, enquanto a firma MC&A está ligada à Dentons.

Para o sócio fundador da PLMJ Luís Sáragga Leal, nesta sociedade “não se antecipa qualquer dificuldade ou obstáculo à manutenção da parceria que é mantida com a Dacheng”. Tanto mais que, sublinha este advogado que lidera a equipa de projectos internacionais, “nos termos conhecidos da fusão, [a firma chinesa] manterá a sua total autonomia societária e, presumivelmente, continuada independência na implementação



O interesse das empresas chinesas nos mercados externos e das firmas ocidentais na China determinam também o interesse dos prestadores de serviços jurídicos.

da sua estratégia de internacionalização”. Sáragga Leal acredita que assim será em Portugal e nos países da Lusofonia, onde aliás a Dentons não tem escritórios próprios.

É aqui que Vítor Marques da Cruz, advogado fundador da MC&A, que mantém escritórios em cinco jurisdições africanas de expressão lusófona, vê algumas oportunidades. “Creio que a maior repercussão [desta fusão] terá relação com os investimentos chineses em África e, particularmente, nas jurisdições em que temos presença”, frisa Marques da Cruz ao Negócios.

Dar resposta às grandes firmas chinesas?

Rui Amendoeira, sócio da Miranda, a sociedade de advogados portuguesa com maior presença internacional, considera que a visão subjacente a esta fusão “é permitir às duas firmas darem resposta mais efectiva às grandes empresas chinesas que estão em processo de internacionalização e que precisam de serviços jurídicos de matriz anglo-saxónica e assentes na lei inglesa”.

Ou seja, com esta junção, insiste Rui Amendoeira, a Dacheng poderá dizer aos seus clientes chineses que passa a ter

capacidade de os acompanhar nos investimentos nos EUA, ou na Europa. Por outro lado, a Dentons passa a poder dizer aos seus clientes americanos e ingleses com interesses na República Popular da China que também os poderá acompanhar nesses investimentos através do seu parceiro Dacheng.

Idêntica é, de resto, a opinião de Diogo Leónidas Rocha, advogado que é sócio da sociedade ibérica Garrigues. Para si, a união da Dentons com a Dacheng pretende ser “uma resposta às dificuldades que as firmas internacionais têm no acesso ao

mercado chinês” e também “à necessidade que as firmas chinesas sentem de expansão para os mercados ocidentais, acompanhando a tendência dos seus clientes”.

Luís Sáragga Leal pensa, por tudo isto, que a anunciada fusão deverá funcionar, sobretudo, “ao nível das grandes transacções ou operações ‘cross-border’, com a integração de advogados chineses e anglo-saxónicos em equipas pluridisciplinares específicas em função do assunto profissional em causa, e menos na assistência jurídica corrente a clientes de cada sociedade. ■



Vão as firmas chinesas insistir neste modelo?

Clientes e sociedades gigantes: onde fica a proximidade?

“

PLMJ não antecipa qualquer obstáculo à manutenção da nossa já antiga parceria com a Dacheng que, nos termos conhecidos da fusão, manterá a sua total autonomia societária.



LUÍS SÁRAGGA LEAL
Sócio da PLMJ, firma portuguesa que é parceira da Dacheng

A maior repercussão terá relação com os investimentos chineses em África e, particularmente, nas cinco jurisdições em que a MC&A tem presença.



VÍTOR MARQUES DA CRUZ
Sócio fundador da MC&A, firma portuguesa parceira da Dentons

”

É a mais sonante, pelo número de advogados que envolve, mas a anunciada fusão entre a Dacheng e a Dentons não é caso inédito. O primeiro passo foi dado pelo firma chinesa e australiana King & Wood Mallesons que se fundiu com a britânica SJ Berwin, em 2013. É uma tendência para continuar?

“Esta fusão não é certamente um caso isolado, mas o resultado da globalização da economia. Tanto mais que a Denton contactou previamente a Zhong Lun (uma das firmas de advocacia topo na República Popular da China). Estas negociações porém não se concretizaram, não deixando a Zhong Lun de continuar à procura de uma fusão global, como sociedade dominante que pretende ser”, evidencia William Smithson, sócio da SRS Advogados, firma portuguesa que chegou a integrar o universo da britânica Simmons & Simmons.

Na opinião de Smithson, estes desenvolvimentos devem ser vistos dentro do contexto da fusão entre a King & Wood Mallesons (sino-australiana) e a britânica SJ Berwin, que na sua perspectiva foi o “motor de arranque” para as maiores sociedades de advogados chinesas.

Para o sócio da CMS - RPA Nuno Pena, esta fusão trata-se “de um movimento natural e com tendência a continuar”. Porquê? Porque segundo este advogado, também ele ligado a uma estrutura societária multinacional, a ocorrência “é o reflexo do que se passa na economia. As grandes firmas globais têm como referencial de clientela as grandes multinacionais e o comércio e indústria globais, pelo que têm

Será esta fusão bem sucedida? As diferenças culturais que estão na origem das duas firmas podem ser um entrave.

inelutavelmente que se adaptar às necessidades das suas clientes sob pena de obsolescência”.

Para Rui Amendoeira, sócio da Miranda, é provável que ocorram no futuro outros movimentos de concentração entre firmas ocidentais e chinesas. No entanto considera que ainda é muito cedo para dizer se este tipo de iniciativas será bem sucedido.

“As dificuldades que uma fusão desta natureza coloca são gigantescas. As vantagens competitivas que as organizações empresariais podem obter através do aumento exponencial da sua escala e dimensão são dificilmente transponíveis para o negócio da advocacia. Essa dificuldade é ainda maior quando existem diferenças culturais não negligenciáveis entre uma firma de matriz ocidental e uma firma chinesa”, conclui Rui Amendoeira. ■ JM

Até ao recente anúncio da fusão entre a chinesa Dacheng e a anglosaxónica Dentons, que cria uma sociedade com 6.600 advogados, a imprensa internacional especializada no sector da advocacia de negócios colocava outros “players” no topo das firmas mais numerosas. Eram elas a norte-americana Baker & McKenzie e britânica/norte-americana DLA Piper, ambas com 4.200 advogados. Neste tipo de mega-organizações, onde cabe a identidade corporativa e a relação de proximidade que é comum existir entre o cliente e o advogado?

Luís Sáragga Leal, sócio da PLMJ, considera que “a mega dimensão de sociedades, como a porventura resultante da fusão Dacheng / Dentons, causa inúmeros problemas sobretudo ao nível da própria integração das culturas e estruturas societárias tão diversas”. Mais, sustenta, “será certamente um imenso desafio para as duas sociedades em causa no futuro próximo”.

Em todo o caso, levando em conta a sua experiência, Sáragga Leal entende que “a relação

entre cliente e advogado é – e continuará previsivelmente a ser – mais próxima”. Ou seja, “mais descentralizada na China do que com os clientes ocidentais, certamente mais habituados a práticas de afectação de assuntos em função de critérios mais objectivos e racionais, do que a tradicional relação profissional de confiança entre advogado e cliente”.

Rui Amendoeira, sócio da Miranda, diz que “é possível manter a relação de proximidade entre um advogado em concreto e o seu cliente mesmo no quadro de uma mega-organização”. Porém, adiciona um outro elemento: “A maior parte dos sócios gere a sua carteira de clientes e de negócio com um grau de grande autonomia e quando não estão satisfeitos com uma iniciativa de fusão – por razões financeiras, de partilha de poder ou outras – não lhes é difícil encontrarem outro local para exercerem a sua actividade, saindo e levando consigo os clientes que são fieis ao advogado e não à firma”. ■ JM

Mike Hutchings/Reuters



Os países lusófonos, como Moçambique, estão na mira dos investidores chineses.



FUSÃO
Portugueses trabalham com novo
gigante da advocacia mundial
LEX 26 e 27