



ALIANÇA NA PROPRIEDADE INTELECTUAL

SRS e RCF fazem aliança entre o direito e a técnica

A SRS e a RCF lançaram uma oferta conjunta na propriedade intelectual. "O cliente precisa de um serviço integrado", diz Pedro Rebelo de Sousa.

MARIANA BANDEIRA

mbandeira@jornaleconomico.pt

Seis meses depois de estabelecer uma parceria estratégica com a RCF, na área de Propriedade Intelectual (PI), a SRS Advogados regista um crescimento 50% na faturação desta área, quando comparada com o primeiro semestre de 2017. Em entrevista conjunta, Pedro Rebelo de Sousa e António Trigueiros de Aragão, managing partner e CEO da RCF, respetivamente, revelaram a estratégia que está por detrás desta parceria.

A impulsionar o crescimento está o acordo que celebrou com a RCF Protecting Innovation para uma coordenação conjunta dos direitos de PI para que os clientes de ambas possam ter beneficiar de mais apoio técnico e legal. O casamento entre a prática técnica e a jurídica ainda nem atingiu as bodas de papel, mas já colhe os frutos da boda.

"É uma área em que o convívio entre os escritórios de advogados e os agentes de PI teve sempre uma dialética não muito seguida. Para tudo aquilo que foge ao litígio, ao contencioso, os escritórios não têm os recursos. O cliente precisa de ter um serviço integrado, quer cada vez mais *one stop shop*", afirma Pedro Rebelo de Sousa ao Jornal Económico. O sócio sénior e fundador do escritório realça que com a globalização e a consequente internacionalização dos negócios, a temática da PI tornou-se mais "ampla" e, num mundo onde a investigação e desenvolvimento são reis, "a inovação passa por proteger a ideia".

Na prática, a SRS trata o contencioso judicial e a RCF disponibiliza o aconselhamento técnico (patentes, modelos de utilidade, logótipos...) e a gestão de portfólios de direitos de PI.

António Trigueiros de Aragão, CEO da RCF PI, afirma que acha o contrato "altamente inovador do

ponto de vista de apresentação ao mercado, porque antes só existia em termos de *backoffice*", sem uma oferta conjunta por parte das duas entidades.

A nova aliada da SRS conta com 85% do volume de trabalho em mercados internacionais. Logo, a empresa, quase centenária, vê neste acordo uma maneira de entrar "em força" no mercado nacional. Portugal necessita de apoio, "começando pelas *startups* e acabando naquelas empresas que já estão consolidadas mas que continuam a fazer projetos de inovação, que têm de ser acompanhados", na

perspetiva do diretor executivo da RCF.

Na sua opinião, o recurso à PI não pode ser um processo final nem uma forma de reação quando há problemas, daí o trabalho de um agente ser cada vez mais especializado – e as novas tecnologias não serem por si só capazes de 'roubar' tarefas a estes profissionais. "O grande poder de informação não dá nada *per se*. É preciso qualificação e experiência dos técnicos para analisar as bases de dados", diz o CEO.

Apesar da junção de esforços, a aliança entre a SRS e a RCF foi feita de acordo com a legislação e o estatuto da Ordem dos Advogados, que não permitem a existência de sociedades multidisciplinares, isto é, formadas por advogados em conjunto com outros profissionais. António Trigueiros de Aragão diz que sempre considerou esse impedimento "um erro do ponto de vista daquilo que entregamos ao cliente".

"Tipicamente, as sociedades em Portugal ligadas à PI dividiam-se no clássico escritório ou o advogado unipessoal e as sociedades comerciais que se dedicavam à PI", lembra. A seu ver, um advogado deve trabalhar a paredes meias com um técnico de PI, uma vez que é a labuta de equipa que gera eficiência e permite oferecer serviços sem que o cliente 'salte' de *player* em *player*.

"Se conseguirmos extrapolar esta capacidade para outras áreas do Direito, para nós também era uma mais-valia. Às vezes o advogado quer ter um segundo ponto de vista para enriquecer a sua argumentação", completa Pedro Rebelo de Sousa. Por enquanto, a SRS e a RCF estão a apoiar o nascimento de uma associação relacionada com o mercado do luxo, que englobará a moda e o turismo, por exemplo, segmentos nos quais o *senior partner* vê com um "crescimento indiscutível, a subir na cadeia de valor". ●



PEDRO REBELO DE SOUSA
Sócio sénior e fundador
da SRS Advogados

"O convívio entre os escritórios e os agentes de Propriedade Intelectual teve sempre uma dialética não muito seguida. O cliente quer cada vez mais *one stop shop*"



ANTÓNIO TRIGUEIROS DE ARAGÃO
CEO da RCF

"É um acordo altamente inovador do ponto de vista de apresentação ao mercado"