

negócios

negocios.pt

 Quarta-feira, 13 de Janeiro de 2016 | Diário | Ano XV | N.º 3167 | € 1,60
 Directora **Helena Garrido** | Directores-adjuntos **André Veríssimo** | **Nuno Carregueiro** | Subdirector **Celso Filipe**

 MELHOR TÍTULO
 DE INFORMAÇÃO
 ECONÓMICA 2015

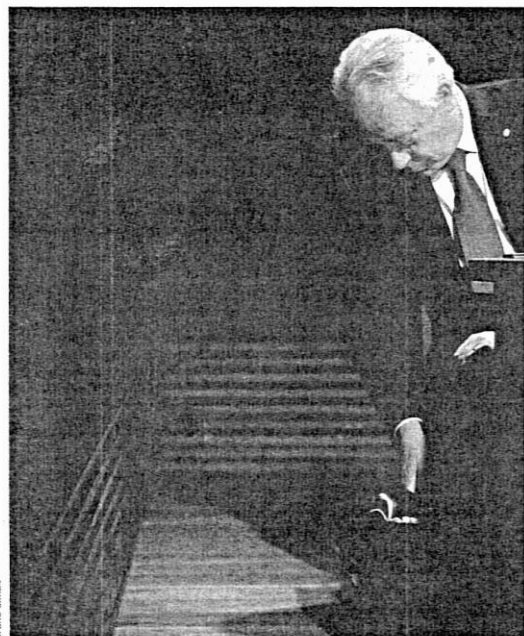
Prémio Menus & Publicidade

ADVOGADOS
 Miranda integra equipa
 da firma portuense Amorim
 LEX 30 e 31
**PRESIDENCIAIS**
 São os autarcas que escolhem
 o pessoal das mesas de voto
 ECONOMIA 19
**ENSINO**
 Ministro da Educação quer
 terminar com "a cultura da nota"
 ECONOMIA 20

Crise na China. Fugir ou investir?

Depois das fortes quedas, as bolsas valorizaram. É altura de comprar ou o melhor é vender tudo? Conheça os argumentos dos analistas.

MERCADOS 22 e 23



Bruno Simão

Carlos Costa está sob pressão de grandes investidores por causa da dívida sénior do NB.

Lei europeia protege Banco de Portugal no caso do NB

 Directiva europeia permite
 discriminar credores.
 Novos lesados unem-se.

Ex-dona do Banif admite processar banco central

PRIMEIRA LINHA 4 a 7

PS diz que é "possível" antecipar as 35 horas na Função Pública

ECONOMIA 18 e EDITORIAL

Living
VINTAGE
Av. Duque d'Ávila • R. Pinheiro Chagas
Lisboa
21 712 25 00 | 96 728 53 95
www.livingvintage.com.pt

Contas públicas
 Portugal aponta para
 o quarto maior défice
 da Zona Euro

ECONOMIA 16 e 17

Indústria
 Têxtil português precisa
 de apoios para voar
 para os Estados Unidos

EMPRESAS 11

Vestuário
 Southampton
 chuta BotãoTop
 para a falência

EMPRESAS 12

DE GIRO

100%
DE CONFIANÇA.

80% MAIS BARATO.

COMERCÍO ELETRÓNICO LÍQUIDA

ACÇÕES €0,50 +0,04%	OPÇÕES €0,85 POR CONTRATO
FUTUROS €1,00 POR CONTRATO	ETF'S €2,00 +0,02%

** DeGIRO deteta mercado com corretagem "low-cost" **

CLIPPER BOOK MIRANDA				 Miranda & Associados Sociedade de Advogados RL
MEDIA	JORNAL DE NEGÓCIOS			
Nº PAG.	1 / 30 / 31	DATA	13 janeiro 2016	

30 | QUARTA-FEIRA | 13 JAN 2016

negócios

lex

ALBERTO GALHARDO SIMÕES E TIAGO AMORIM SÓCIOS DA MIRANDA & ASSOCIADOS

Retoma: “Clientes estão optimistas. E cautelosos”

A equipa da Amorim & Associados mudou-se de armas e bagagens para a firma de advocacia Miranda, que reforça a actividade no Porto. Isto, quando o empresariado nortenho começa a sentir sinais de retoma.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt



Bruno Simão

Tiago Amorim, em primeiro plano, é o mais recente sócio da Miranda, sociedade de advogados onde Alberto Galhardo Simões é o responsável pela jurisdição portuguesa.

Opior da crise que afectou as empresas nortenhas e os advogados que lhes prestam serviços jurídicos já terá passado. Mas o sentimento é de cautela. António Galhardo Simões e Tiago Amorim falam do contexto que marca o tecido empresarial e a advocacia de negócios no Norte do país e explicam o porquê da recente integração da Amorim & Associados pela

firma de Agostinho Pereira de Miranda.

Parte importante da actividade da Miranda & Associados centra-se em jurisdições internacionais. A integração da sociedade Amorim & Associados insere-se numa nova estratégia, mais voltada para o mercado nacional?

Alberto Galhardo Simões (AGS) - Portugal sempre foi para nós uma aposta forte. Apesar de sermos uma

sociedade que cresceu muito virada para fora, a nossa sede é em Portugal e nunca descurámos o crescimento e fortalecimento da jurisdição portuguesa. Temos consciência também que comparativamente com as outras sociedades maiores, nossas concorrentes, elas têm uma faixa de mercado mais centrada em Portugal, enquanto nós temos essa maior faixa de mercado no estrangeiro. Contudo, a nossa aposta é, e será cada vez mais, crescermos na jurisdição portuguesa.

Vão fazer novas integrações?

AGS - Nada está excluído neste momento. Em todo o caso, temos a grande preocupação de, em primeiro lugar, dar oportunidades aos que já estão na sociedade. Crescer organicamente é muito importante para nós, mas não deixaremos de estar atentos a novas oportunidades.

O que se altera com a entrada da antiga equipa da Amorim?

Tiago Amorim (TA) - Esta integra-

CLIPPER BOOK MIRANDA				 Miranda & Associados Sociedade de Advogados RL
MEDIA	JORNAL DE NEGÓCIOS			
Nº PAG.	1 / 30 / 31	DATA	13 janeiro 2016	

negócios

QUARTA-FEIRA | 13 JAN 2016 | LEX | 31

Miranda integra equipa da firma portuense Amorim



O tecido empresarial nortenho dá mais importância à proximidade do advogado.

TIAGO AMORIM

Esperamos que a má experiência [dos últimos anos e que levou os empresários a] internacionalizar-se não resulte em desinvestimento nessa aposta.

ALBERTO GALHARDO SIMÕES

ção gerará uma procura maior. Além da equipa do Porto ser muito sólida e estar distribuída por áreas de prática, em consonância com as áreas de prática da Miranda, por forma a assegurar uma prestação de serviços 'full service', a verdade é que existe uma integração e, sempre que necessário, haverá um apoio da estrutura do escritório de Lisboa.

Mesmo depois do reforço da equipa no escritório do Porto?

AGS - Não podemos esquecer que existem no mercado também grandes transações. Trabalho que na maior parte das vezes exige a dedicação de uma equipa ampla. Neste momento temos uma equipa no Porto que é sólida, mas para grandes transações normalmente precisamos de uma "back up" e de uma ajuda, não só em algumas áreas de prática, mas também através do apoio de advogados que possam garantir a qualidade e rapidez do serviço.

Quando falamos de serviços jurídicos em Lisboa e no Porto, falamos de dois mercados distintos?

TA - O Enquadramento jurídico é naturalmente o mesmo. As diferenças que existiam há alguns anos, hoje em dia estão esbatidas.

É ou não verdade que o empresário nortenho favorece uma advocacia de maior proximidade?

TA - O tecido empresarial nortenho dá mais importância à proximidade do advogado, à personalização do serviço e à disponibilidade imediata. Nesses aspectos, é menos institucionizado do que em Lisboa.

AGS - O meu conhecimento do mercado do Porto é menor, comparativamente ao Tiago, mas não vejo grandes diferenças em termos de sofisticação dos advogados do Norte para prestar serviços aos clientes e da exigência dos clientes. Aquilo em que vejo talvez alguma diferença é, de facto, na questão da proximidade do advogado com o cliente. Em Lisboa isso também acontece, atenção, mas no Norte há

uma ênfase maior no contacto e ligação pessoal do advogado com o cliente. Mas cada vez está mais esbatida essa diferença.

Há ou não retoma na procura de serviços jurídicos a Norte?

TA - O mercado do Norte, digamos assim, sentiu-se de facto um aumento dos serviços nas áreas de contencioso e arbitragem e laboral, durante o período menos bom nos anos passados. Neste momento, já desde o ano passado que se verifica um ânimo novo por parte dos empresários, com o lançamento de novos projectos, e julgo que continuará durante este ano. Os clientes procuram-nos já com novos projectos, para criar de valor, e não para destruir valor.

Depois da advocacia mais vocacionada para a crise, a advocacia mais virada para o crescimento?

AGS - Esperamos que a má experiência que os empresários portugueses tiveram durante estes anos e que os levou a internacionalizar-se não resulte num desinvestimento nessa aposta, face à melhoria da situação em Portugal. Manter os processos de internacionalização é importante até para acautelar os ciclos económicos.

TA - De facto, noto nos clientes e no mercado em geral, algum optimismo, mas também muita cautela. Sobreretudo muito receio em colocar os ovos todos no mesmo cesto. Nota-se nos clientes uma aposta mais forte neste momento em Portugal, mas sem prejuízo da manutenção e do reforço de apostas que fizeram na internacionalização. ■

A equipa da Amorim Advogados, sociedade portuense fundada em 2009, foi integrada pela Miranda & Associados. Depois da saída mediática de seis sócios, em 2015, a sociedade contraiu de uma assentada sete profissionais, quatro dos quais advogados. Trata-se de um reforço da aposta no mercado nortenho e na jurisdição portuguesa.

Que razões estiveram subjacentes à integração da Amorim Advogados na Miranda?

Alberto Galhardo Simões (AGS) - Desde o ano passado que vínhamos identificando a necessidade de fortalecer a nossa capacidade no Norte do país, em virtude, principalmente, de inúmeras solicitações de clientes. Foi uma felicíssima coincidência ter conhecido o Tiago, no final do ano passado. Da nossa conversa fluíram interesses comuns muito interessantes, que levaram a que chegassemos a um acordo para a integração da Amorim pela Miranda.

O reforço da aposta a Norte, envolve que áreas de prática?

AGS - O público e o contencioso e arbitragem são duas áreas em que

a Miranda faz uma aposta forte e em que o Tiago e a sua equipa têm uma experiência enorme e uma carteira de clientes apreciável. Nessa medida, para nós é fundamental integrar esta equipa e criar essa capacidade acrescida para o Porto.

A Amorim extingue-se com esta integração na Miranda. De algum modo este processo resulta da crise que foi vivida com particular incidência no mercado nortenho?

Tiago Amorim (TA) - Felizmente não sentimos muito essa crise, porque fomos conseguindo acompanhar e assessorar os clientes nos mercados para onde se deslocaram. Fomos garantindo esse apoio, mas a determinada altura havia um limite para a nossa capacidade de assessoria. Já a Miranda tem as estruturas de que os nossos clientes precisavam e precisam.

Nesse processo de internacionalização, refere-se a clientes de que sectores de actividades?

TA - Sobreretudo no domínio da construção, prestação de serviços, transportes e distribuição.

Para que países?

TA - Sobreretudo para Angola, Moçambique, Brasil e Cabo Verde. Houve entretanto um movimento muito recente, nos últimos dois anos, dos nossos clientes para a África francófona.

São países onde é fácil entrar?

AGS - São mercados complicados, daí também ser necessário que as empresas tenham, quando vão para estes países, um acompanhamento muito próximo. ■



Para nós é fundamental integrar esta equipa e criar [uma] capacidade acrescida no Porto.

ALBERTO GALHARDO SIMÕES