

ENTREVISTAS

Carlos Cruz : “Faz sentido procurar mercados onde existe menos oferta”



16/05/13, 11:19

OJE

É já hoje que a CCAAdvogados apresenta, em Lisboa, o seu escritório internacional Ontier, um projeto desenvolvido em parceria com uma sociedade de advogados inglesa e espanhola. Carlos Cruz, sócio fundador da CCA, explica o apoio acrescido que o escritório poderá dar a empresas portuguesas com ambições em mercados externos

A Torre de Belém, em Lisboa, é o palco, hoje, da cerimónia que assinala a apresentação do escritório internacional Ontier. Angola e Moçambique são

outros territórios lusófonos que se preparam para acolher, em breve, uma representação da Ontier, que conta já com presença em vários países da América Latina, como a Venezuela, a Colômbia, o Paraguai, México e também em Miami.

Em Portugal, o primeiro passo de internacionalização da CCA havia sido já dado em 2011, com a abertura de um escritório na China, que se tomou no primeiro escritório exclusivamente português em Xangai. Foi uma forma de fazer jus ao lema da casa: "crescemos com os nossos clientes". E é exatamente isso que a equipa de advogados da CCA pretende continuar a fazer, agora com um escritório Ontier: consolidar uma vocação além-fronteiras, que suporta a entrada e a implantação de empresas portuguesas em novos mercados. Um escritório local com alma global, é assim que a CCAAdvogados Ontier quer ser reconhecida entre os seus clientes.

O que ganham os clientes e potenciais clientes da CCA com esta entrada no grupo Ontier?

O ganho imediato reside na possibilidade de contar com advogados locais que trabalham em estrita ligação com a CCA, de grande qualidade em mercados que, tendencialmente, desconhecem e que podem aconselhar na melhor entrada nesse mercado, avaliar as parcerias locais e limitar os riscos de cada país. Além disso, existem diversos outros ganhos que fazem a diferença, como a possibilidade conseguir acompanhar, desde Portugal, o trabalho desenvolvido noutras jurisdições e o mesmo nível de serviço, pois a Ontier é composta por escritórios independentes que estão, há muitos anos, acostumados a trabalhar entre si, com uma flexibilidade de custos que só mediante este conhecimento é possível disponibilizar.

Estando as empresas portuguesas mais predispostas a implementar projetos de internacionalização, faz cada vez mais sentido contar com escritórios de advogados que atuem nestes moldes?

Sim. A Ontier distingue-se dos restantes modelos de escritório internacional, porque mantém a independência local e a expertise local, mas acrescenta e implementa uma forma única de comunicar internacionalmente, onde todos são sócios da Ontier. Sobretudo para as empresas portuguesas, este modelo é muito aliciante, pois permite ter um controlo de custos bastante grande no início do processo de internacionalização.

Em que mercados poderão contar com os vossos clientes com uma representação Ontier?

A base da Ontier é a América Latina, Portugal, Espanha e Inglaterra. O primeiro mercado a ser coberto foi a América Latina, pois representa o continente onde mais países estão em via de desenvolvimento, onde o setor terciário mais tem crescido e onde as empresas portuguesas e espanholas mais se podem identificar. Neste momento, o continente africano é o grande objetivo, sendo que o nosso escritório da China pretende ser potenciado ainda mais com o nascimento da Ontier.

A presença no mercado brasileiro, em particular, constitui um ponto de interesse acrescido para os clientes portugueses?

Quase tudo já foi dito sobre o Brasil, é um enorme mercado com grandes afinidades com Portugal. No entanto, as empresas portuguesas, sobretudo as pequenas e médias empresas, têm tido mais dificuldade em entrar do que seria de esperar. Temos um escritório no Rio e em São Paulo, muito acostumado a lidar com investimento estrangeiro e, já no 2.º semestre, contamos ter advogados portugueses a trabalhar dentro do nosso sócio brasileiro e temos já um sócio português inscrito na Ordem de São Paulo e outro no Rio de Janeiro.

E como está a evoluir a procura de apoio jurídico para relações comerciais com o mercado chinês?

A curiosidade pelo mercado chinês não para de aumentar, ultimamente o movimento inbound (da China para Portugal) tem crescido, tanto por força da ARI (Autorização de Residência para Investidor), como das inúmeras delegações de províncias menos conhecidas que pretendem investir em Portugal. Cada vez mais a China tem-se dedicado a conhecer Portugal.

Esta novidade constitui também um fator acrescido de motivação profissional para a vossa equipa?

Qual é, atualmente, a dimensão da equipa em Portugal?

Constitui um enorme fator de motivação para a equipa. A ideia de trabalhar globalmente, de poder conhecer outras realidades, e do permanente intercâmbio de experiências contribui de forma decisiva para atrair e manter os melhores talentos. Atualmente a nossa equipa conta com 35 advogados, sendo que a

NOTÍCIAS

[ÚLTIMAS](#) [+ LIDAS](#) [DESTAQUES](#)

UTAO calcula que sejam precisos "mais 227 milhões para cumprir déficit em 2015"

16/05/13, 15:09

Carvão contribuiu em 60% para crescimento económico de Tete

16/05/13, 15:04

Exportações de mobiliário atingem 276 milhões no 1º trimestre

16/05/13, 15:00

ULM investe em Santa Iria da Azóia e desativa Sacavém

16/05/13, 14:43

Instituto irlandês prevê crescimento do PIB de 1,8% em 2013

16/05/13, 13:43

Déficit público espanhol de 1,42% PIB no 1.º trimestre

16/05/13, 13:05

"Apenas 20 ml portugueses vão comprar carro este ano", prevê Peugeot Portugal

16/05/13, 12:56

[Ver Todas](#)

CAPA DO DIA


[Capa do dia](#)
[OJE na sua empresa](#)

prioridade da CCA, mais do que crescer em número de advogados, é crescer em mercados. Não faz sentido crescer verticalmente num mercado onde a oferta é superior à procura, mas sim procurar crescer horizontalmente, encontrando mercados onde existe menor oferta. O conjunto dos escritórios que formam a Ontier conta já com cerca de 500 profissionais.

0
Comentários

0
votos

Página 1 de 1

Imprimir | Comentar | Votar | Envia a um amigo | Estatísticas

RSS | Digg | Delicio.us | Yahoo



15/05/13, 00:01

Paulo Neves: “Portugal é o País que mais tem a ganhar com esta triangulação atlântica”

Nos séculos XV e XVI, Portugal apostou nos continentes africano e americano. Está na altura de o voltar a fazer. "Somos o verdadeiro hub desta triangulação",



09/05/13, 00:30

António Belmar da Costa: "Contribuição do mar para o PIB subirá 50% até 2020"

O mar significa 2,5% do PIB, mas a sua contribuição direta vai crescer exponencialmente, afirma António Belmar da Costa, diretor executivo da AGEPOR,



08/05/13, 10:36

Renata Ramalhosa: “As empresas portuguesas têm uma presença muito sólida nestes mercados”

Empresas britânicas e portuguesas reúnem-se hoje para explorar oportunidades de negócio em Angola, Brasil e Moçambique, no CCB, num evento promovido pela



07/05/13, 10:04

Portugal vai beneficiar de um envelope da PAC de 500 milhões de euros que dispensa o cofinanciamento

APAC está em transformação e o novo envelope financiamento pode, globalmente, chegar aos 8,1 mil milhões de euros ao longo de sete anos, afirma José Diogo



Ver Todos