

Como contrariar a crise dando

Joana Moura
jmoura@economiasjps.com

O Grupo Salvador Caetano quis garantir o apoio jurídico dos seus investimentos no Reino Unido em 2005. Os escolhidos para fazerem essa assessoria foram os advogados da Neville de Rougemont & Associados. Hoje, a sociedade criada por Rosemary de Rougemont continua a ser a responsável pela assessoria jurídica do grupo, mas esta é uma situação pontual no escritório. Cerca de 90% dos seus clientes são investidores estrangeiros que estabelecem negócios em Portugal.

Além destes, clientes como a Lusitânia, Liberty ou Axa Financial Solutions, fazem da principal aposta do escritório a área das seguradoras.

90% dos clientes da Neville de Rougemont & Associados são investidores estrangeiros que estabelecem os seus negócios em Portugal.

Sociedade aposta nos resseguros de aviação. A TAP, Swiss Air e a British Airlines, por exemplo, recorrem aos seus serviços.

“Um nicho de mercado que, muitas vezes, as grandes sociedades não conseguem aproveitar”, explica Rui Parente, sócio da sociedade.

O advogado rejeita a concorrência com a Simmons and Simmons Rebelo de Sousa na captação de clientes britânicos “porque a Neville de Rougemont é uma boutique, com uma dimensão média, direccionada para operações e clientes diferentes dos da Simmons, e não pretende sair disso”, acrescenta. E dá outro exemplo de um sector que está em crescimento e que a sociedade tem aproveitado para ganhar pontos: os resseguros de aviação (ver foto legendada). Neste segmento, o escritório dá apoio jurídico à TAP Portugal Swiss, British Airways e a Australian Airlines. As em-

presas de aviação têm, normalmente, frotas seguradas, mas é comum fazerem resseguros em Londres, ainda que para pequenos incidentes como perdas de bagagem. E é na resolução destes problemas que actua o escritório liderado por Rui Parente.

E como nem só de grandes negócios vive uma boutique, Rui Parente lembra que “existem muitos investidores ingleses a virem para Portugal”. “Private clients” que chegam a ser “enviados” por outras sociedades, como a Linklaters, Allen & Overy, Clifford Chance ou Clyde & Co, garante. Uma aposta que é para ser valorizada porque “as grandes sociedades não têm perfil para gerir os investimentos de clientes privados”, conclui Parente. ■