



**LEKTOU**  
ADVOGADOS 律師事務所

RATO, LING, LEI & CORTÉS | LEKTOU

# ESCRITÓRIO É UM “VEÍCULO DE PROMOÇÃO” DE PORTUGAL NA CHINA

Pedro Cortés, *managing partner* da Rato, Ling, Lei & Cortés | Lektou, esteve à conversa com a *Advocatus* e fez um balanço “positivo” dos cinco anos do escritório em Portugal. O líder explicou que pretendem criar mais sinergias entre o mercado chinês e o português. Relembrou ainda que o escritório acaba por ser um “veículo de promoção” de Portugal na China.

TEXTO **FREDERICO PEDREIRA**  
FOTOGRAFIAS **HUGO AMARAL**



Foi em 2017 que a Rato, Ling, Lei & Cortés | Lektou abriu o seu primeiro escritório em Portugal. Inicialmente estabelecida na Região Administrativa Especial de Macau, esta sociedade de advogados conta com 35 anos de prática jurídica.

Pedro Cortés, *managing partner* da Lektou, fez um balanço à *Advocatus* dos cinco anos em Portugal. Para o advogado, no cômputo geral, foram anos “francamente positivos”, não obstante as “dificuldades conjunturais” e o facto de estarem a dar os primeiros passos.

“Os três últimos anos foram em ambiente particularmente difícil por mor das restrições à entrada na China e, em particular, em Macau, restrições essas que só recentemente foram abandonadas. Foram anos de aprendizagem contínua em que consolidámos o escritório, mantendo o rumo, e aumentando a carteira de clientes”, sublinhou Pedro Cortés.

O *managing partner* destacou o papel que a equipa de Portugal teve nestes últimos anos, nomeadamente o sócio Óscar Alberto Madureira, que segundo o líder “nunca esmoreceu e manteve as tropas em alta”.

O advogado considerou que os objetivos traçados nunca estão cumpridos, uma vez que se caracterizam como “ambiciosos q.b.”, e que aquilo a que se propuseram só está no início.

“Na génese, os nossos objetivos prendiam-se essencialmente com a prestação de serviços de qualidade a clientes que nos acompanharam desde Macau e da China continental que foram fulcrais para a fixação e afirmação do escritório em Portugal. Nesta medida, contámos e contamos com o apoio da Delegação Económica e Comercial da RAEM em Lisboa e das Câmaras de Comércio e Indústria, quer a Luso-Chinesa quer também a de Portugal Hong Kong”, referiu.

À *Advocatus*, Pedro Cortés admitiu que querem afirmar-se pela “diferença” daquilo que já é oferecido no mercado português. Relembrou ainda que o escritório acaba por ser um “veículo de promoção” de Portugal em muitas províncias e cidades chinesas e que ficam felizes por contribuir para o estreitamento das relações entre as empresas portuguesas e chinesas em todas as jurisdições em que estão presentes.

“Se o vamos conseguir? Não sei. Trabalhamos todos os dias para isso com foco no aperfeiçoamento contínuo e na aprendizagem diária”, notou.

O *managing partner* destacou a área de imobiliário ligada ao investimento estrangeiro como o *core business* do escritório português e que impulsionou o seu crescimento. Revelou também que, ao longo destes cinco anos, acompanharam investimentos “significativos” no setor imobiliário em diversas áreas, como turismo, residencial, comercial e agrícola.

Da esquerda para a direita: Gu Yuting, Pedro Cortés, Lai Ieng Ng, Frederico Rato, Paula de Senna Fernandes, Óscar Alberto Madureira e Marta Mourão.



**“Sabemos que será difícil ter a mesma dimensão proporcional que temos em Macau, mas estamos confiantes que o futuro será de acordo com o que projetámos em 2017”**

**Pedro Cortés**  
*Managing partner*







“Tendo o nosso escritório presença noutras jurisdições desenvolvemos muito trabalho na área do direito da imigração, nomeadamente, a fixação de residência que acaba por ser o corolário do investimento feito. Prestamos os nossos serviços a clientes que investiram e continuam a investir em Portugal em áreas diversas: média, jogos de fortuna ou azar, seguros e produtos estruturados. Não temos, ainda, departamentos especializados, mas temos em mente começar a apostar numa cada vez maior especialização das nossas equipas”, acrescentou.

Em 2022, o Rato, Ling, Lei & Cortés | Lektou celebrou um acordo de parceria com Miranda & Associados e integraram-se na Miranda Alliance. Esta integração permitiu que sejam “criadas condições para que os clientes possam ser servidos pelos escritórios e nas jurisdições que a integram”.

Pedro Cortés revelou que a parceria está a correr de “forma excelente” e que sentem que ainda “está tudo por fazer”. “Já participamos em projetos relevantes em

conjunto e podemos tornar-nos um parceiro importante na Alliance. Há tanto por explorar e estamos convictos de que todas as partes envolvidas podem ter sucesso, não apenas mensurável na parte venal, mas sobretudo o sucesso de partilha de experiência e de culturas”, avançou.

Define o escritório no mercado de advocacia como bilingue, multicultural, com origem em Macau e pre-

**“Trabalhamos para ser um escritório de média dimensão em Portugal na próxima década, sem nunca perder a identidade”**

**Pedro Cortés**  
Managing partner

sença em três jurisdições que se completam e que há séculos têm pontos de contacto.

“Somos, diria, um escritório *sui generis*. Queremos continuar esse desígnio. Fomos o primeiro escritório de Macau a integrar sócios de língua materna chinesa, o que veio a revelar-se uma visão acertada. Nesta altura, e no cômputo global, temos mais sócios chineses do que portugueses. Fomos o primeiro escritório de Macau a aventurar-se na jurisdição portuguesa de modo próprio. Enfim, como os *rankings* nos classificam, somos um escritório de *general business law* que oferece serviços de qualidade e personalizado aos clientes que nos procuram”, disse.

#### MAIS ADVOGADOS E NOVAS ÁREAS

O escritório foi criado por Francisco Gonçalves Pereira e Frederico Rato e desde a sua criação que a missão é prestar serviços jurídicos de excelência aos clientes. “A que podemos acrescentar agora a prestação desses serviços em todos os mercados onde nos encontramos, criando-lhes valor e tornando-nos parceiros estratégicos das suas atividades”, referiu Pedro Cortés.

Segundo explicou o *managing partner*, pretendem criar mais sinergias entre o mercado chinês e os da lusofonia numa perspectiva “triangular dinâmica” com o objetivo de servir de ponte com base em Macau e origem na China e nos mercados lusófonos, sem que tenha um destino ou uma estação final. “Que funcione em fluxos contínuos, assentes na confiança dos clientes e colaboradores, na excelência dos serviços, nos valores éticos e na reputação. Com isto teremos clientes satisfeitos, mas, sobretudo, colaboradores realizados”, acrescentou.

Atualmente possuem uma equipa de nove pessoas em Lisboa, mas contam com o apoio da equipa dos escritórios de Macau, Shenzhen e Hengqin.

“No futuro próximo integraremos advogados e estagiários na nossa equipa de Portugal no sentido de crescer de forma sustentada no mercado lusófono, com especial ênfase para o mercado português. Por outro lado, a verdade é que a partir de agora podemos voltar a ter advogados dos nossos outros escritórios a participar de forma mais visível nas operações que temos em Portugal e a partilhar experiências e *know-how*”, explicou.

No futuro o escritório pretende também apostar em novas áreas como dos “jogos de fortuna ou azar” e das “apostas desportivas” fruto do *know-how* adquirido noutras jurisdições. Pedro Cortés adiantou ainda que pretendem apostar na diversificação da carteira de clientes.

“Sabemos que será difícil ter a mesma dimensão proporcional que temos em Macau, mas estamos confiantes que o futuro será de acordo com o que projetámos em 2017 e que o fim das restrições ora anunciado permitirá voltar à estratégia preconizada”, sublinhou.

#### A DINÂMICA ÁSIA/EUROPA

Com escritórios na Ásia, mais concretamente em Macau, Shenzhen e Hengqin, e em Portugal, Pedro Cortés apontou que uma das principais diferenças entre ambos os mercados é que do outro lado do mundo os negócios são feitos a uma “velocidade nada comparável com aquilo que vemos em Portugal”. Já as barreiras culturais acabam por muitas vezes “facilitar a concretização das operações”.

“A diferença reside na rapidez com que as coisas acontecem. Às vezes parece que na Ásia se anda em excesso de velocidade e que aqui temos um redutor. Sentimos também que a burocracia é mais pesada no mercado português e que não há vontade política de a aliviar. Temos clientes estrangeiros à espera há mais de dois anos por uma licença. Veja o mundo em 2021 e em 2023. Tanta coisa mudou e alguém que quer investir fortemente no nosso mercado enleia-se na máquina da burocracia. Na Ásia tentam resolver-se problemas, sempre com o bem comum como guia”, disse.

Já sobre a relação entre o escritório português e os restantes, o *managing partner* explicou que mantém contacto permanente entre as equipas, tendo uma equipa a gestão macro centrada em Macau.

“O objetivo é que haja cada vez mais integração de processos, mas com autonomia de gestão. Pretendemos aproximar cada vez mais as equipas, partilhar conhecimento e desenvolver as capacidades de ambos os lados”, explicou.

#### CRESCER SEM PERDER IDENTIDADE

Em Lisboa, a sociedade de advogados acabou de mudar de escritório para um de maior dimensão, acompanhando o crescimento do número de pessoas e de clientes. Pedro Cortés admitiu que têm tentado encontrar sapatos “à medida do pé” para chegarem mais longe.

“Contamos expandir a nossa equipa a ponto podermos servir mais e melhor os nossos clientes. Aumentar o número de áreas do direito em que podemos prestar serviços, também é um dos nossos objetivos. Não queremos calçado pequeno, que magoa, nem grande que dá um andar desconfortável”, sublinhou.

O líder do escritório considera que mais importante do que o presente é o futuro das novas gerações, tendo a firma participado no protocolo que celebraram com a Faculdade de Direito da Universidade Católica e, numa das vertentes, integrado recém-licenciados.

“Trabalhamos para ser um escritório de média dimensão em Portugal na próxima década, sem nunca perder a identidade. Porventura já não serei eu a capitanear nessa altura, mas gosto de fazer parte da criação de bases fortes para que isso venha a ser uma realidade. E as bases fortes são os jovens talentos que pretendemos atrair e, sobretudo, reter”, concluiu. ■