



Entrevista Fusão entre sociedades de advogados

PEDRO REBELO DE SOUSA E JOSÉ CARLOS SOARES MACHADO,
SÓCIOS DA SOCIEDADE REBELO DE SOUSA & ASSOCIADOS (SRS)

Crise na advocacia resulta do excesso de profissionais e da retracção no mercado

As crises – económica e da advocacia – estão a provocar correcções no mercado dos serviços jurídicos, que, segundo Pedro Rebelo de Sousa, está a mudar de paradigma

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

Ao fim de um “namoro” que se prolongou por pouco mais de quatro meses, Pedro Rebelo de Sousa e José Carlos Soares Machado oficializaram o “casamento”. Melhor dizendo, decidiram unir esforços num projecto comum no mundo da advocacia. O porquê desta aposta e o percurso pelo qual está a seguir o mercado português de serviços jurídicos são os motivos para esta conversa com o **Negócios**.

Na actual conjuntura marcada pela crise económico-financeira, de que forma irá evoluir o mercado português da chamada advocacia de negócios?

José Carlos Soares Machado (JCSM) – As crises funcionam sempre no mercado como correctoras de alguma coisa que está mal. Em Portugal, além da crise de que toda a gente fala, há também uma certa crise na advocacia.

Essa crise na advocacia resulta de quê?

JCSM – De algum excesso de profissionais que vão saindo das faculdades, mas também da retracção do mercado. A conjugação das duas crises leva, aliás, a que se comecem a verificar correcções ao nível da es-

truturação das sociedades de advogados portuguesas.

Os senhores apostaram na fusão das vossas sociedades, mas nos tempos mais recentes a tendência tem sido para o aparecimento de escritórios de menor dimensão. Qual é, afinal, o caminho que segue o mercado?

JCSM – As correcções de mercado têm ocorrido, um pouco paradoxalmente, no sentido oposto àquele que seguimos.

O que pode explicar a situação?

JCSM – Quando as pessoas chegam à conclusão de que uma determinada estrutura em que estão inseridas está desadequada, porque é grande de mais, as forças naturais de funcionamento do mercado provocam essas pequenas fracturas. Pode suceder o contrário, quando se verifica que os escritórios talvez até estejam subdimensionados para a qualidade que apresentam.

Pedro Rebelo de Sousa (PRS) – Além das crises económica e financeira e da crise da advocacia, não temos em Portugal uma história muito grande de institucionalização de escritórios de advogados. Entre nós, este fenómeno das sociedades tem apenas décadas. Na maioria dos ca-

sos, os fundadores ainda estão vivos, ainda não fizeram a transição. Há mesmo alguns casos, como sabemos, em que essa transição não tem sido pacífica.

A par desse aspecto, existe o facto de a dimensão do mercado ser limitada.

PRS – É verdade que o mercado tem uma dimensão muito própria, mas também somos função dos movimentos que os nossos clientes fazem em termos da sua estratégia empresarial, seja para os países lusófonos, seja para a vizinha Espanha. São movimentos que acabam por também suscitar a nossa própria estratégia – “follow the client”.

Seguem os clientes?

PRS – Um cliente que vai para um determinado mercado gosta de contar com o apoio do advogado com que está familiarizado. Isto, ainda que muitas vezes sirva mais como consultor, na medida em que terá que ouvir-se o advogado da jurisdição onde vai ser feito o negócio. Objectivamente esses movimentos têm também a ver com a maturidade que vai havendo na história das sociedades de advogados. O paradigma da advocacia dentro das sociedades de advogados está a ser revisitado.

Revisitado em que sentido?

PRS – Porque se baseou muito no modelo das consultoras, de desenvolvimento de uma carreira com alto índice de trabalho intensivo nos primeiros anos, e a perspectiva de que o sócio mais velho se reformava aos 55 ou 60 anos. Este paradigma está a ter de ser revisitado, devido a razões de todos conhecidas. Hoje, nenhum Estado providência, e muito menos o português, se dirige para permitir uma reforma mais jovem.

Dai a mudança no funcionamento interno das sociedades?

PRS – Isso obriga a que haja um repensar do funcionamento das sociedades de advogados, o que tem consequências, nomeadamente em planos de carreira ou em formulações societárias. Se isso está a acontecer em termos internacionais, em termos nacionais também está.

É um reflexo natural do que se passa lá fora?

PRS – Não diria que seja um mero reflexo. As gerações jovens são hoje muito internacionais. Diria que 70% dos meus colegas da SRS já estiveram noutros países a fazer um mestrado ou a trabalhar. Conviveram com outras realidades, outras ideias. Depois, não há advogados



É um completo absurdo fazer assentar a estratégia de uma sociedade na dimensão pela dimensão.

SOARES MACHADO
Advogado

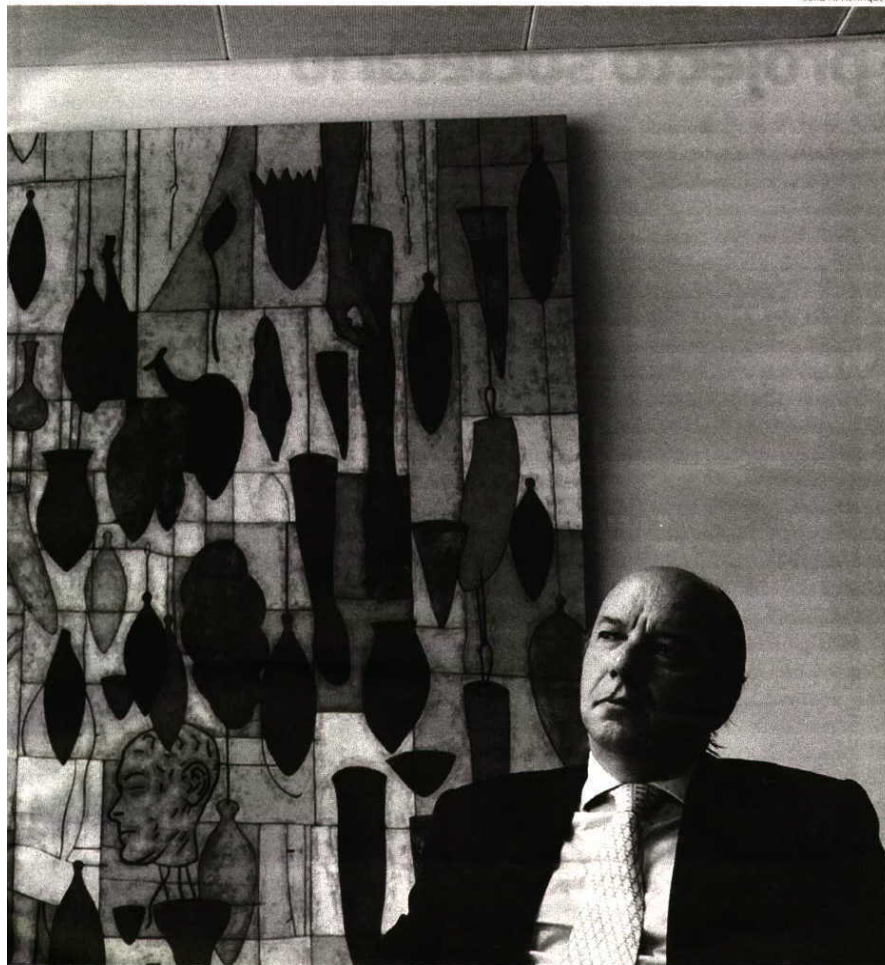
nem licenciados a menos e o mercado tem uma natureza finita.

Face às dificuldades existentes, o mercado mais amplo de língua portuguesa não poderá ser uma das apostas de futuro para as nossas sociedades de advogados?

PRS – O próprio mercado dito de língua portuguesa tem uma especificidade muito própria. Que é, primeiro, naturalmente, cada uma das jurisdições proteger-se e proteger os seus profissionais. Há uma certa tendência de protecção, que é compreensível. Já não falo no Brasil, que é um mercado muito mais maduro que o nosso e em que o número de advogados é mais do que em excesso, às centenas de milhares.



Sofia A. Henriques



PERFIL

UM PERCURSO ENTRE A BANCA E AS SOCIEDADES DE ADVOGADOS

UM SPORTINGUISTA COM MAIS DE 30 ANOS DE ADVOCACIA

É, desde 2009, "senior partner" da Sociedade Rebelo de Sousa & Advogados Associados, depois de uma ligação de mais de oito anos à britânica Simmons & Simmons, a cujas estruturas dirigentes pertenceu entre 2004 e 2009. Antes, Pedro Rebelo de Sousa integrara já o extinto Grupo Legal Português. Antes da sua ligação à advocacia foi administrador executivo e membro não executivo de órgãos sociais de várias empresas, presidiu ao conselho de administração do Banco Fonseca & Burnay, desempenhou o cargo de vice-presidente da Divisão Internacional de Mercados Financeiros do Citibank e foi ainda vice-presidente do Departamento de Sindicatos de Empréstimos e Reestruturações do Citicorp Investment Bank. Licenciado pela faculdade de direito da Universidade de Lisboa, tornou-se mestre em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo, Brasil, e, ainda naquele país, fez uma pós-graduação em "Direito Comercial e Empresarial" pela Universidade Pontifícia Católica.

Advogado desde 1977, José Carlos Soares Machado foi consultor jurídico da Associação Lisbonense de Proprietários, desempenhou o cargo de secretário-geral da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa e em 1991 fundou a sociedade de advogados Soares Machado & Associados. Na Ordem dos Advogados desempenhou sucessivamente os cargos de vogal do Conselho-geral, de presidente do Conselho Distrital de Lisboa e de vogal do Conselho Superior. Tem publicadas diversas obras, pareceres e artigos, nas áreas do direito da propriedade e arrendamento, constitucional e comercial, bem como da deontologia profissional, de que se destacam as "Lições de Direito Constitucional" (1977), em colaboração com Marcelo Rebelo de Sousa. Conhecido adepto leonino, foi vice-presidente do Sporting Clube de Portugal, com o pelouro dos assuntos jurídicos e contencioso.

Em Portugal, além da crise de que toda a gente fala, há também uma certa crise na advocacia.

SOARES MACHADO
Advogado

O paradigma da advocacia dentro das sociedades de advogados está a ser revisitado.

PEDRO REBELO DE SOUSA
Advogado

Dimensão dos escritórios não é, por si só, critério de afirmação no mercado

Qual o propósito da fusão agora concretizada entre a sociedade que lidera e a Soares Machado e Associados?

Pedro Rebelo de Sousa (PRS) – Não querendo de forma alguma ser o maior escritório de Portugal, já que a dimensão por si só não é um critério de afirmação no mercado, considerámos que havia um número mínimo de massa crítica que era fundamental ter em determinadas valências.

Que valências?

PRS – Claramente, uma das valências onde gostaríamos de crescer por força de fusões era a área de resolução de litígios, para abarcar o contencioso clássico e a arbitragem. Foi isso que agora sucedeu. A par desta área, também queremos apostar no "corporate" e, eventualmente, no fortalecimento de sectores como o da propriedade intelectual e do direito bancário.

Há outras fusões na calha, tendo em

conta essas outras valências em que pretendem ganhar massa crítica?

PRS – Não estão prejudicadas outras possíveis fusões, talvez com contornos semelhantes, que venham fortalecer as áreas onde reconhecemos que há vantagens em crescer.

Deram prioridade ao contencioso porque?

PRS – Considerámos que no contexto que o mundo vive, e porque não antecipamos que vá ter desenvolvimentos que contrariem esta tendência, era muito importante ter uma área que fosse líder no contencioso e na arbitragem. Na "wish list" que tínhamos para ir desenvolvendo o nosso escritório, essa era a área em que queríamos dar o primeiro passo.

Por que razão são o contencioso e a arbitragem tão importantes na actual conjuntura?

José Carlos Soares Machado

(JCSM) – Quando tudo funciona sem grandes problemas, a advocacia faz-se mais preventivamente. Mas numa situação de crise, como a actual, tende a haver um forte aumento da litigiosidade.

Tal implica o quê?

JCSM – Sabemos que os tribunais estão no limite da sua capacidade de resposta, pelo que há duas coisas que vão assumir cada vez mais importância. Uma delas é a resolução alternativa de litígios. O outro aspecto é o domínio que os advogados intervenientes nesta área devem ter das regras de funcionamento do tribunal e do processo, para conseguir passar por cima desse obstáculo tremendo para os clientes que é a lentidão. Isso também se consegue fazer com a habilidade própria de quem é especializado no litígio.

Com quantos advogados fica agora a sociedade?

PRS – Vamos ter mais 11 profis-

sionais. Ficaremos com um total de 90 profissionais (dez estagiários e 80 advogados). O número de sócios aumenta para dez.

Os chamados grandes escritórios em Portugal terão na ordem da centena, centena e meia de advogados. Está a chegar quase aos 100. É também um objectivo vosso chegar a esse patamar?

PRS – Não creio que seja nosso objectivo aproximarmo-nos deles. O propósito é ter uma dimensão crítica em cada área do direito que nos torne uma referência para os clientes.

JSM – Em qualquer área, mas muito particularmente nesta, que envolve a prestação de serviços, o acento tónico deve ser posto cada vez mais na qualidade. Se o desenvolvimento que daí decorrer levar a que o escritório ganhe dimensão, então tudo bem. Agora, é um completo absurdo fazer assentar a estratégia de uma sociedade na dimensão pela dimensão.



Rebello de Sousa e Soares Machado explicam a fusão entre as firmas que lideram Lex 32 e 33