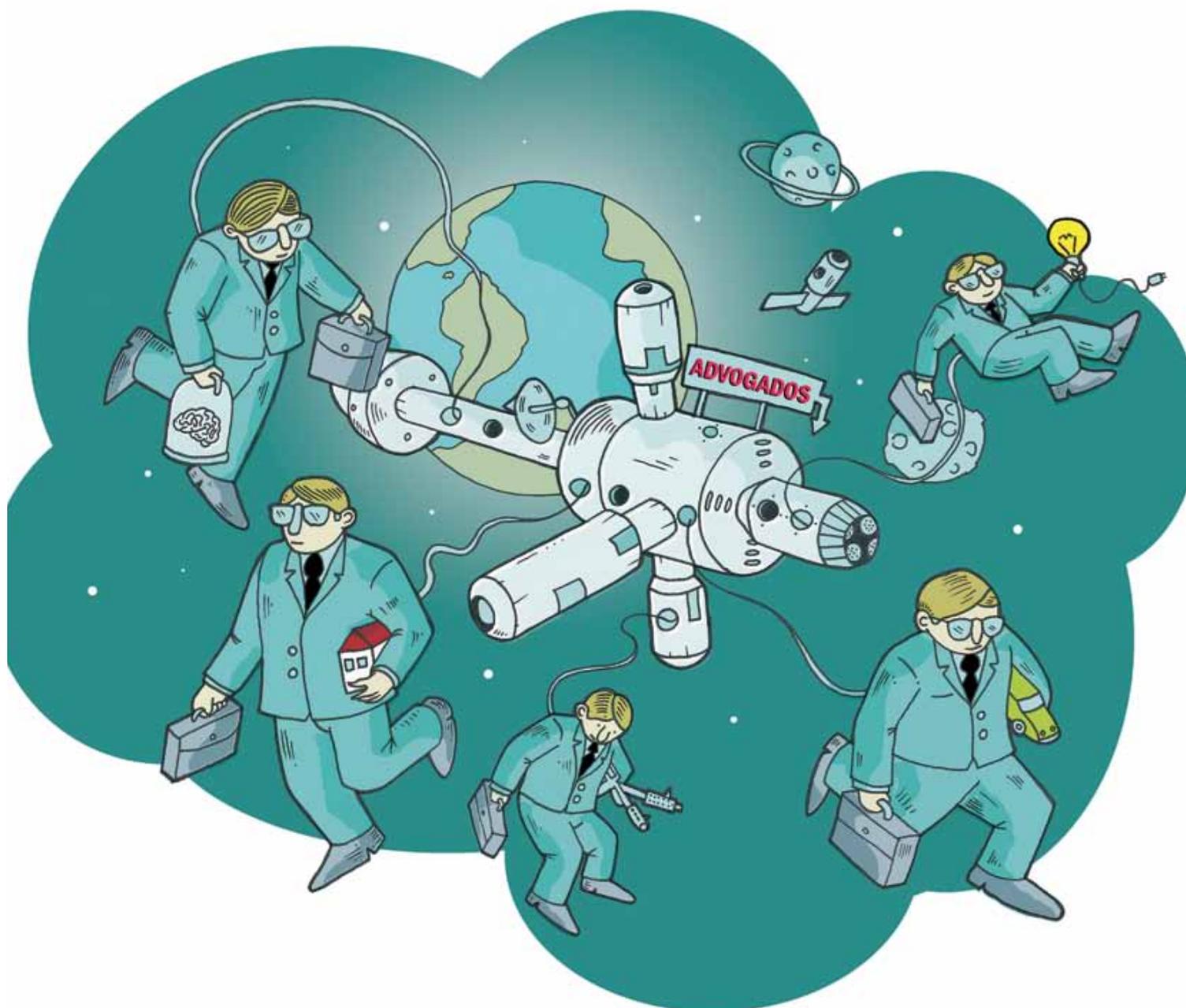




O aproveitamento dos recursos humanos para especialização multidisciplinar, isto é, a formação de advogados em áreas complementares àquelas onde actuam, foi a chave descoberta por muitas firmas médias para manterem resultados de facturação positivos num ano em que poucas sociedades cresceram

O futuro é multidisciplinar



Poucas sociedades de advogados tiveram crescimento em 2009, o que espelha as dificuldades que se vivem no mercado. A tendência verificada até finais de 2008, de as firmas crescerem através de incorporação de outros escritórios, inverteu-se agora, valorizando a mais-valia que a especialização sectorial traz sobre a dimensão. Estas são as principais conclusões que o reputado directório de advogados britânico, Legal 500, publica na sua edição anual de 2010.

Contudo, nem todos os *players* do sector concordam com esta leitura. Manuel Santos Vítor, sócio administrador da PLMJ, a maior sociedade de advogados do País, com cerca de 200 colaboradores, afirma que “não existe uma tendência dominante nas sociedades portuguesas”. Segundo o mesmo advogado, na PLMJ, a tónica sempre foi colocada no crescimento orgânico: “A larga maioria dos nossos sócios foram estagiários na PLMJ e fizeram aqui toda a sua carreira profissional”, diz Manuel Santos Vítor. No entanto, o crescimento orgânico também é complementado com contratações pontuais de valor acrescentado, de que nomes como José Luís da Cruz Vilaça (Concorrência), Luís Pais Antunes (Telecomunicações), Abel Mesquita (Laboral) ou Rogério Fernandes Ferreira (Fiscal) são exemplos.

Crescimento orgânico é, tal como na PLMJ, a estratégia seguida pela Vieira de Almeida & Associados (VdA). Fernando Resina da Silva, sócio da VdA, afirma que “a maioria dos advogados da firma iniciou as suas carreiras ou foram admitidos na VdA, quando davam os primeiros passos no início das suas vidas profissionais”. Mário Esteves de Oliveira (Público), Paulo Olavo Cunha (Comercial) e Sofia Galvão (Imobiliário) são exemplos disso mesmo. Esta estratégia, de acordo com o mesmo advogado, “tem permitido manter a cultura e os valores VdA e tem constituído

>>>

Advocatus

01-05-2010

“A SRS quer manter a sua liderança enquanto escritório *full service* e dar prioridade a parceiros lusófonos, tendo centrado aí maior investimento”



Pedro Rebelo de Sousa
SRS

Licenciado pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, em 1977, nos dois anos que se seguiram o advogado foi para o Brasil, onde se especializou nas áreas que exerce actualmente, Direito Comercial e Empresarial, pela Universidade Pontifícia Católica. Tendo começado a sua carreira, no País, no Grupo Legal Português, em 1993, Pedro Rebelo de Sousa fundou a Simmons & Simmons Rebelo de Sousa. Em 2009, embora mantendo a relação de *best friend* com a multinacional britânica, a firma portuguesa sofreu um processo de *rebranding*, denominando-se hoje Sociedade Rebelo de Sousa (SRS)

Tiragem: 2500

País: Portugal

Períod.: Mensal

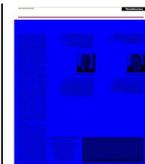
Âmbito: Outros Assuntos

Pág: 11

Cores: Cor

Área: 22,99 x 28,35 cm²

Corte: 2 de 3



“A larga maioria dos nossos sócios foram estagiários na PLMJ e fizeram aqui toda a sua carreira profissional”



Manuel Santos Vítor
PLMJ

Licenciado em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, em 1988, o actual sócio administrador da PLMJ fez uma pós-graduação em Direito Comunitário no Colégio da Europa no ano seguinte ao da conclusão do curso, tendo ainda sido bolseiro do Ministério dos Negócios Estrangeiros. Membro da International Bar Association (IBA), o advogado desenvolveu a sua carreira profissional sempre na PLMJ, sendo as suas áreas de prática Fusões & Aquisições e Energia & Recursos Naturais

A alteração das fórmulas de honorários cobrados aos clientes tem sido outra das frentes em que alguns escritórios têm apostado para aumentarem a competitividade

Legal 500

Criado nos anos 80, o Legal 500 é uma publicação britânica especializada na área jurídica. Todos os anos, o directório publica um *ranking* onde analisa as principais operações de mercados nas diferentes jurisdições, com entrevistas a clientes de firmas de advogados e avaliação da performance destes profissionais envolvidos nos principais negócios do ano. Com uma cobertura abrangente em todo o mundo disponível aos prestadores de serviços jurídicos, o Legal 500 está presente em mais de 100 países



Os departamentos de Fusões & Aquisições e de Mercados de Capitais começam, aos poucos, a recuperar da crise. O Imobiliário foi um departamento sem grandes operações, enquanto o Público esteve muito em voga, a propósito dos grandes projectos do Estado (novo aeroporto e Alta Velocidade) para as infra-estruturas

CRISE

Diversificar é o escape

Parante a crise financeira e conseqüentemente económica que Portugal atravessou em 2009, a recuperação está a ser lenta, e isso nota-se também na área dos advogados, quer a nível de estratégia de crescimento dos mesmos, como relativamente aos níveis de facturação. Com os departamentos de negócios (Financeiro, Bancário e Mercados de Capitais) a saírem mais penalizados pela maior dificuldade de acesso ao crédito junto das instituições financeiras, Laboral, Contencioso e Fiscal têm sido as áreas em voga, devido aos processos de despedimentos colectivos, que depois implicam reestruturação das empresas e novo planeamento fiscal. Naquilo que diz respeito às tendências dos escritórios de advogados que exercem actividade em Portugal, as três maiores firmas nacionais – PLMJ, Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados (MLGTS) e Vieira de Almeida & Associados (VdA) – continuam a ter entre 100 a 200 colaboradores, o que é uma estrutura pesada de manter. Assim, o escape é diversificar, ou seja, aproveitar as valências de um advogado que exerça, Laboral por exemplo, e alargar a sua área de actuação para um ramo afim, como seja Segurança Social. Em relação às pequenas e médias sociedades, cujos associados são até dez e não ultrapassam o tecto da centena, respectivamente, a crise não lhes passa ao lado, mas a sua sobrevivência não está em causa. Marques Mendes & Associados (Concorrência), Coelho Ribeiro & Associados (Desporto), José Maria Calheiros & Associados (TMT) são exemplos de escritórios de menor dimensão que se especializaram numa área, e à volta dela angariam bons clientes que lhes permitem concorrer no mercado com a PLMJ, MLGTS ou VdA, e até com multinacionais actuaentes no País, naqueles nichos em especial.

>>>

um importante factor de coesão, o que nem sempre é possível em firmas de grande dimensão”. Ao invés da análise feita pelo Legal 500, o sócio administrador da PLMJ entende que o elevado grau de especialização do escritório “só é possível fruto da nossa dimensão, que nos garante massa crítica e permite apostar na continuada formação dos nossos advogados”.

Um dos momentos mais marcantes da advocacia portuguesa em 2009 deu-se quando a Uría Menéndez, um dos maiores escritórios espanhóis (em simultâneo com a Garrigues e Cuatrecasas), sofreu uma cisão crucial, com a saída de Francisco Sá Carneiro e da sua equipa de Direito Financeiro. Contudo, a recente fusão da firma criada por Rodrigo Uría e Aurélio Menéndez com o escritório de Daniel Proença de Carvalho, dando origem à actual Uría Menéndez – Proença de Carvalho, veio colmatar essa separação, voltando a fortalecer a

multinacional espanhola. Ainda em matéria de rupturas, o ano passado ficou também assinalado pela saída de Fernando Campos Ferreira e Maria Castelos, com mais seis associados, da área de prática de Direito Financeiro da PLMJ. Estes especialistas juntaram-se a Francisco Sá Carneiro, e no passado mês de Janeiro a Campos Ferreira, Sá Carneiro & Associados estreou-se oficialmente no mercado, sendo uma boutique de advogados centralizada na área de *Project Finance*.

O recuo operado entre a britânica Simmons & Simmons e a sociedade liderada por Pedro Rebelo de Sousa, de fusão dos dois escritórios para a manutenção da aliança de *best friend*, é outro exemplo de adaptação das firmas à conjuntura actual. Sem os custos decorrentes de juntar duas firmas e homogeneizar as práticas e fórmulas de facturação, o estado de *best friend* continua a permitir às socieda-

des a manutenção de relações privilegiadas entre jurisdições diferentes, com as respectivas recomendações entre clientes transnacionais.

A sociedade de Pedro Rebelo de Sousa passou por um processo de *rebranding*, dando origem à firma Sociedade Rebelo de Sousa (SRS). Como explica o advogado, “os motivos que nos levaram a fazer uma aliança com a Simmons & Simmons prendem-se com diferentes estratégias e necessidade de autonomia recíproca para as implementar”. Concretizando, Pedro Rebelo de Sousa diz que “de um lado, a Simmons debate-se com o esforço de afirmação de uma estratégia internacional, do outro a SRS quer manter a sua liderança enquanto escritório *full service* e dar prioridade a parceiros lusófonos, tendo centrado aí maior investimento”.

Quanto à actividade verificada no mercado, o Legal 500 afirma que o refrear do optimismo

vivido em 2009 foi justificado. Ainda a sofrer as consequências da crise, os departamentos de Fusões & Aquisições e de Mercados de Capitais, tornam aos poucos a ganhar fôlego. O aproveitamento, pelas sociedades, dos recursos humanos para especialização multidisciplinar (i.e., formação de advogados em áreas complementares àquelas onde actuem), foi a chave descoberta por muitas firmas médias para manterem resultados de facturação positivos. A alteração das fórmulas de honorários cobrados aos clientes tem sido outra das frentes em que alguns escritórios têm apostado para aumentar a competitividade perante os seus pares.

Finalmente, em relação a áreas de actividade, enquanto o Imobiliário foi um departamento sem grandes operações, o Público foi um ramo muito em voga, a propósito dos grandes projectos do Estado (novo aeroporto e Alta Velocidade) para as infra-estruturas.