



ESTE ANO É QUE É

Há muito tempo (enfim, não assim há tanto tempo), havia um grande clube de futebol português que não conseguia voltar a ganhar campeonatos. Por maldade, os adeptos dos clubes rivais diziam, lá pelo Natal: “Prò ano é que é!”. Na economia portuguesa conhecemos bem este síndrome – mas já perdemos a inocência: não é prò ano, é este. É sempre este ano que batemos no fundo. Ano após ano.

A capacidade de resistência dos agentes económicos portugueses tem sido notável. Depois de uma década de crescimento medíocre, e entrando noutra década com o mesmo pé-coxinho, as empresas continuam a inventar formas de saltar obstáculos, de ter sucesso, de sobreviver. Sobretudo as empresas exportadoras, que se tornaram porta-estandarte da própria política económica. Nos jornais, muitas vezes perguntamos a quem as gere o que mais precisariam para singrar. A resposta está a ser cada vez mais coincidente. Despedimento individual? Formação profissional? Apoios financeiros? Não: Justiça. Tão simples quanto isso: Justiça. Um sistema que seja eficaz, que decida, que o faça em tempo útil, que seja previsível, em que possam confiar. Só se cresce e cria emprego investindo; só se investe existindo confiança – e previsibilidade.

As reformas da Justiça são um Rubicão para outros editoriais. Mas a necessidade “económica” é para este. Porque o “progresso” – essa palavra datada – tanto exige desembargos como viola, nessa fúria, regras essenciais à sociedade – ao Estado de Direito.

Os advogados são agentes da Justiça. E as Sociedades de Advogados são formas consagradas de organização do seu trabalho, de prestação de serviços, de exercício da prática. Esta sexta edição do Anuário das Sociedades de Advogados, do Negócios e da In-Lex, mostra bem como as sociedades estão cada vez mais comprometidas no seu próprio desenvolvimento e adaptação – inclusive ao período em que vivemos. São 156 as Sociedades que se associaram a esta edição de 2011, o número mais elevado de sempre, provenientes de todo o País. Essa é uma demonstração de confiança que este projecto, todos os anos, quer revalidar.

A crise económica é uma má notícia para os clientes de muitas sociedades e, portanto, também o é para as próprias firmas – inclusive economicamente. Há menos trabalho, há trabalho menos rentável, há problemas de cobranças. Os advogados têm sido elásticos na compensação das dificuldades financeiras dos seus clientes, quando as há, o que é mais fácil quando estão associados em organizações profissionais, como acontece com os milhares de advogados representados neste Anuário. Também nas firmas, houve nos últimos meses reestruturações, quebra de facturação, de rentabilidade e – num fenómeno sem precedentes nos últimos anos – redução do número de advogados em algumas sociedades, tendo alguns desses advogados saído para formar os seus próprios projectos.

Este Anuário não é uma lista de Sociedades de Advogados. É um retrato dessas Sociedades feito por elas mesmas. E é uma demonstração de vitalidade e de empenho junto de uma sociedade e de um tecido empresarial que precisa de colocar vírgulas onde estão pontos de interrogação. É sempre este ano que batemos no fundo. É sempre este ano que vencemos o fundo.

PEDRO SANTOS GUERREIRO

Director do Jornal de Negócios

SUMÁRIO



CADERNO EDITORIAL

Editorial

3 *Este ano é que é*

Retrato-robot do Anuário

*Pequena dimensão predomina num sector onde a sofisticação
dos serviços prestados ganha fôlego*

5

Discurso Directo

10 *Entrevista a António Marinho e Pinto, Bastonário da Ordem dos Advogados*

O Mercado Jurídico em 2011

*Procura de novas geografias pelo tecido empresarial exige respostas
da advocacia societária*

16

Opinião João Moura

18 *Tempos de Mudança*

19 ÍNDICE ALFABÉTICO

SOCIEDADES DE ADVOGADOS

25 Capítulo I

88 Capítulo II

119 Capítulo III

137 Capítulo IV

154 ÍNDICE ÁREAS DE DIREITO

184 ÍNDICE LOCALIDADES

FICHA TÉCNICA

JORNAL DE NEGÓCIOS

PROPRIEDADE/EDITORIA: Edisport - Sociedade de Publicações, S.A | PRINCIPAL ACCIONISTA: Cofina, SGPS, S.A. (100%) | CAPITAL SOCIAL: € 500.000,00 | CONTRIBUINTE: 504 587 900 | C.R.C DE LISBOA: 504 587 900 | Nº REGISTO ERC: 121571 | DEPÓSITO LEGAL: 120966/98 - ISSN 0874-1360

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO: Paulo Fernandes (Presidente), João Borges de Oliveira, Laurentina Martins, Luís Santana, António Simões Silva | DIRECTORA ADMINISTRATIVA FINANCEIRA: Alda Delgado | DIRECTOR DE PRODUÇÃO: António Simões Silva | DIRECTOR DE INFORMÁTICA: Rui Taveira | DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS: Nuno Mariz | DIRECTORA DE MARKETING: Isabel Rodrigues | DIRECTOR DE CIRCULAÇÃO: Mário Rosário | DIRECTORA DE RESEARCH: Ondina Lourenço | DIRECTOR DE ASSINATURAS: João Ferreira de Almeida

DIRECTOR: Pedro Santos Guerreiro | DIRECTORES ADJUNTOS: Helena Garrido, João Cândido da Silva | SUBDIRECTOR: Nuno Carregueiro | ASSINATURAS: Florbela Mendes (Tel: +351 213 180 969; E-mail: assine@cofina.pt) | PUBLICIDADE - DIRECTOR COMERCIAL: Paulo Barata (paulobarata@cofina.pt) | DIRECTOR COMERCIAL ON-LINE: José Manuel Gomes (jmgomes@cofina.pt) | GESTORES DE CONTAS: Celeste Costa, Fernando Leal, Luís Ferreira, Paulo Videira, Rita Aires | SEDE - REDACÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE: Avenida João Crisóstomo nº 72, 1069-043 Lisboa | Tel: +351 213 180 900; Fax: +351 213 540 361; E-mail: info@negocios.pt | IMPRESSÃO: Grafedisport - Impressão e Artes Gráficas, S.A - Rua Consiglieri Pedroso, nº 90, Casal de Santa Leopoldina, 2745-553 Queluz de Baixo; Tel: +351 214 353 850; Fax: +351 214 360 542 | DISTRIBUIÇÃO: Vasp - Distribuição de Publicações SA, Media Logística Parque, Quinta do Grajal, Venda Seca, 2739 - 511 Agualva Cacém; Tel: + 351 214 337 000; Fax: +351 214 326 009

IN-LEX, MARKETING E PUBLICIDADE, LDA

DIRECTOR: João Moura | REVISÃO: Leonor Castro Caldas | PROPRIEDADE: In-Lex, Marketing e Publicidade, Lda. | CONTRIBUINTE: 507 432 622 | REGISTO COMERCIAL DE LISBOA: 15.487 | ADMINISTRAÇÃO: Rua Actor Isidoro, 28-3º Dtº, 1900-019 Lisboa | TELEFONE: 213 885 213 | CONCEPÇÃO GRÁFICA: Wonderland | DIRECÇÃO COMUNICAÇÃO: Joana Marcelino | DIRECÇÃO GRÁFICA: Ricardo Diogo | PAGINAÇÃO: Ana Bernardo | PERIODICIDADE: Anual | TIRAGEM MÉDIA: 20 mil exemplares | IMPRESSÃO: Sogapal - Sociedade Gráfica da Paiã, Lda. - Av. dos Cavaleiros, 35-35ª, Portelada Ajuda, 2795-625 Carnaxide; Tel: 214 347 100; Fax: 214 347 155 | DEPÓSITO LEGAL: 323397/11

Os conteúdos informativos e imagens apresentados neste anuário são da inteira responsabilidade das sociedades de advogados participantes.

PEQUENA DIMENSÃO PREDOMINA NUM SECTOR ONDE A SOFISTICAÇÃO DOS SERVIÇOS PRESTADOS GANHA FÔLEGO

■ São sobretudo pequenas e médias estruturas organizacionais, concentram-se maioritariamente em Lisboa e no Porto, e têm o direito comercial, o direito do trabalho e o contencioso como áreas de prática de maior especialização. Se esta é a síntese extraída do universo das 156 sociedades de advogados listadas na edição de 2011 do In-Lex, essa mesma radiografia não difere substancialmente da caracterização que marca, de forma mais global, o segmento de mercado da advocacia organizada sob a forma societária. É uma realidade feita a diferentes dimensões, mas onde a aposta na sofisticação dos serviços jurídicos e no seguimento das empresas clientes para os mercados externos ganha cada vez mais consistência.

No conjunto, as sociedades que participam na sexta edição do In-Lex agregam uma população de 3.571 advogados, dos quais cerca de 790 têm estatuto de sócio. As 156 firmas

de advocacia integram ainda, em conjunto, um total de 207 juristas que trabalham como consultores e asseguram o contacto com a realidade profissional em regime societário a mais de 630 advogados estagiários.

Os indicadores antes referidos revelam que o conjunto de sociedades presentes nesta sexta edição do anuário dão trabalho a mais de 3.700 pessoas com formação jurídica. Contudo, dados adicionais mostram que, na realidade, a sua importância enquanto geradoras de postos de trabalho não se fica por aqui. Isto porque proporcionam emprego a mais de 1.300 profissionais de outras áreas, fundamentais para o bom funcionamento de toda a estrutura organizativa, onde se incluem funcionários administrativos, pessoal técnico ligado aos sectores de informática, recursos humanos ou contabilidade, bem como especialistas nas áreas de marketing ou de comunicação empresarial. ...

“NO CONJUNTO, AS 156 SOCIEDADES QUE PARTICIPAM NA SEXTA EDIÇÃO DO IN-LEX AGREGAM 3.571 ADVOGADOS, DOS QUAIS CERCA DE 790 TÊM ESTATUTO DE SÓCIO.”





GRANDES, MÉDIAS, PEQUENAS E MICRO...

À semelhança da edição do ano passado, surgem listadas neste In-Lex de 2011 oito sociedades com mais de uma centena de advogados. Há também um grupo de 4 escritórios que oscila entre os 70 e os 99 causídicos, enquanto 15 surgem no escalão dos que agregam entre 30 e menos de 70 juristas. No universo total das firmas representadas, aquelas que contam com menos de 30 advogados estão em larga maioria: são 129. Ou seja, muito à semelhança dos últimos dados oficiais conhecidos sobre o sector – datados de 2008 – mais de 80% das sociedades aqui representadas são de pequena ou de micro dimensão.

Uma apreciação mais detalhada às equipas das 129 sociedades menos dimensionadas mostra que um grupo de 11 integra um número inferior a cinco advogados (8,5%), enquanto 59 têm entre cinco a dez (46%). Integrando de 10 a 20 causídicos surgem 42 escritórios (32,5%), enquanto 17 (13%) congregam de entre 20 a 30 juristas.

No que diz respeito aos recursos humanos, dada a dimensão das respectivas estruturas, as dez primeiras sociedades integram, com naturalidade, uma fatia importante do número total de advogados: 1.418, o correspondente a cerca de 40% do universo global representado no In-Lex. São também as dez mais numerosas

as que contabilizam maior número de postos de trabalho não jurídico, ao darem emprego a outras 605 pessoas. Isto é, a cerca de metade (46%) do pessoal de apoio à actividade “core” dos escritórios representados no In-Lex. Em contrapartida, os 216 sócios que estão ligados às firmas “top 10”, uma média de 21,6 por cada, correspondem a somente 29% do grupo de advogados com tal estatuto. O que não se afigura como um indicador desproporcionado, tendo em conta que a realidade do mercado português da advocacia que se organiza de forma societária é caracterizada por uma larga maioria de firmas de pequena dimensão, em estruturas predominantemente com um ou dois sócios.

“DIREITO COMERCIAL (80% DOS ESCRITÓRIOS), DIREITO DO TRABALHO (78%) E CONTENCIOSO (71%) SÃO AS ÁREAS DE PRÁTICA MAIS COMUNS ENTRE O UNIVERSO DAS SOCIEDADES REPRESENTADAS NESTA EDIÇÃO DO IN-LEX.”

MAIORIA OFERECE DIREITO COMERCIAL

Entre as áreas de prática a que as 156 sociedades se dedicam, a mais comum é a de Direito Comercial. Na realidade, um conjunto de 125 escritórios (80%) assegura serviços de assessoria jurídica neste campo. A segunda área de prática mais representada é a de Direito do Trabalho (há 121 escritórios – 78% – representados no anuário que intervêm nesta área). O Contencioso surge na posição seguinte (112 firmas, 71% do total).

Um grupo de 94 sociedades (60%) tem também intervenção no campo do Direito Fiscal, uma realidade que não escapa à crescente necessidade das empresas disporem, em tempo de crise, de um melhor aconselhamento jurídico nesta área. Pouco menos de metade das sociedades listadas no In-Lex asseguram também apoio no âmbito do Direito Societário (74 escritórios), Direito Imobiliário (74), Direito Administrativo (67), Direito Civil (64) e Direito da Propriedade Intelectual e Tecnologias de Informação (56).

Para completar o “top 20” das áreas de prática, surgem ainda o Direito Público (54 sociedades), Fusões e Aquisições (52), Arbitragem e Mediação (50), Direito Financeiro (47), Insolvências (47), Direito Penal (44), Direito Bancário (43), Direito do Urbanismo (42), Contratação Pública (39), Direito do Ambiente (39) e...

Direito da Família e Sucessões (38).

Convém contudo referir que as 156 sociedades listadas no anuário proporcionam a oferta de serviços jurídicos em 87 campos de actividade, sendo possível encontrar especializações num conjunto reduzido de escritórios em áreas como o Direito da Agricultura, Direito Internacional Privado, Direito Social e Direitos Humanos ou Direito Inglês.

MAIS LISBOA E PORTO, MAS UM POU- CO PORTODO O PAÍS

É verdade que as cidades de Lisboa e do Porto são aquelas que maior número de sociedades e de escritórios têm representados na 6ª edição deste anuário In-Lex. Ainda assim, este directório dispõe de uma abrangência ao nível da representação geográfica que permite a cobertura da quase totalidade do território continental e das regiões autónomas dos Açores e da Madeira. Com espaços das próprias ou através de parcerias, as 156 sociedades referenciam 232 escritórios apenas em Portugal. A região Centro é a mais representada (156 escritórios), seguida do Norte (56), surgindo depois os dois arquipélagos e a região Sul.

Lisboa é a cidade que conta com o maior número de Sociedades representadas. Entre espaços próprios e parcerias conta com um total de 125 escritórios (dos quais 112 com escritório-sede). Nas mesmas condições as firmas da cidade Invicta contabilizam 43 escritórios, dos quais 20 com sede nesta cidade. Surgem ainda em destaque o Funchal, Ponta Delgada, Coimbra, Viseu e Guimarães.

APOSTA NAS ECONOMIAS EMERGEN- TES E NOS MERCADOS LUSÓFONOS

Exportar e apostar na internacionalização são as ideias mais propagadas, face à necessidade de criar riqueza pelas empresas nacionais. A crise interna a isso obriga e a tendência das sociedades de advogados, seguindo as empresas clientes ou por estratégia própria, têm vindo a responder. Com base nos indicadores deste anuário, que servem também de retrato ao comportamento da advocacia societária, é possível inferir a existência de uma aposta crescente nos mercados externos.

Em 2009, apenas 24% das participantes tinha presença própria, acordos de representação ou parcerias com escritórios estrangeiros. Em 2010 houve uma subida neste âmbito para os 29%. Na presente edição, das 156 sociedades representadas, 54 (35%) estão lá fora, integram redes internacionais ou têm acordos de parceria com escritórios de outros países.



Uma outra realidade crescente compreende a criação de equipas especialmente vocacionadas para apoio dos clientes que pretendem apostar nos mercados externos.

Pela proximidade linguística e cultural, mas também pelas oportunidades de negócio que oferecem, Brasil e Angola são os destinos privilegiados pelos empresários nacionais e, por consequência, os países onde as sociedades de advogados mais se fazem representar. Num e noutro mercado marcam presença 27 firmas de advocacia portuguesas.

Os restantes países africanos de expressão lusófona são também procurados. Em menor número, a aposta não deixa de verificar-se igualmente em Moçambique (16 sociedades marcam presença em regime próprio ou através de parcerias com escritórios locais), Cabo Verde (sete), São Tomé e Príncipe (três), Guiné Bissau (três) e Timor-Leste (um).

No espaço da União Europeia a vizinha Espanha surge como o país que maior número de sociedades portuguesas atraí. De novo em regime de parceria ou com escritórios próprios, assinalam-se 23 presenças naquele mercado. Segue-se-lhe o Reino Unido, onde um conjunto de sete escritórios estão presentes directamente ou através de parcerias com sociedades locais.

Este ano, há contudo um mercado que se destaca pela forte aposta que parece suscitar. Seja na zona económica de Macau, seja nas cidades de Pequim ou de Xangai, a China apresenta-se

como um destino que parece suscitar uma cada vez maior procura. De acordo com os indicadores constantes desta sexta edição do In-Lex, são 12 as sociedades representadas neste País, sendo que cinco estão presentes no antigo território sob administração portuguesa e as restantes nas duas principais cidades chinesas.

É pois possível constatar que as principais sociedades de advogados nacionais estão, hoje em dia, presentes ou com capacidade para se fazerem representar num conjunto de 39 países. Mas na realidade, as suas participações em redes ou associações internacionais permitem-lhes assegurar serviços de assessoria jurídica em mercados dos quatro cantos do mundo. ■

“EM 2009, APENAS 24% DAS PARTICIPANTES TINHA PRESENÇA PRÓPRIA, ACORDOS DE REPRESENTAÇÃO OU PARCERIAS COM ESCRITÓRIOS ESTRANGEIROS. EM 2010 HOVE UMA SUBIDA PARA OS 29%. NA EDIÇÃO DE 2011 HÁ 54 (35%) QUE ESTÃO LÁ FORA.”

ENTREVISTA A ANTÓNIO MARINHO E PINTO

“SOCIEDADES DE ADVOGADOS TÊM UM PAPEL IMPORTANTE NA FORMAÇÃO QUE DÃO AOS JOVENS”

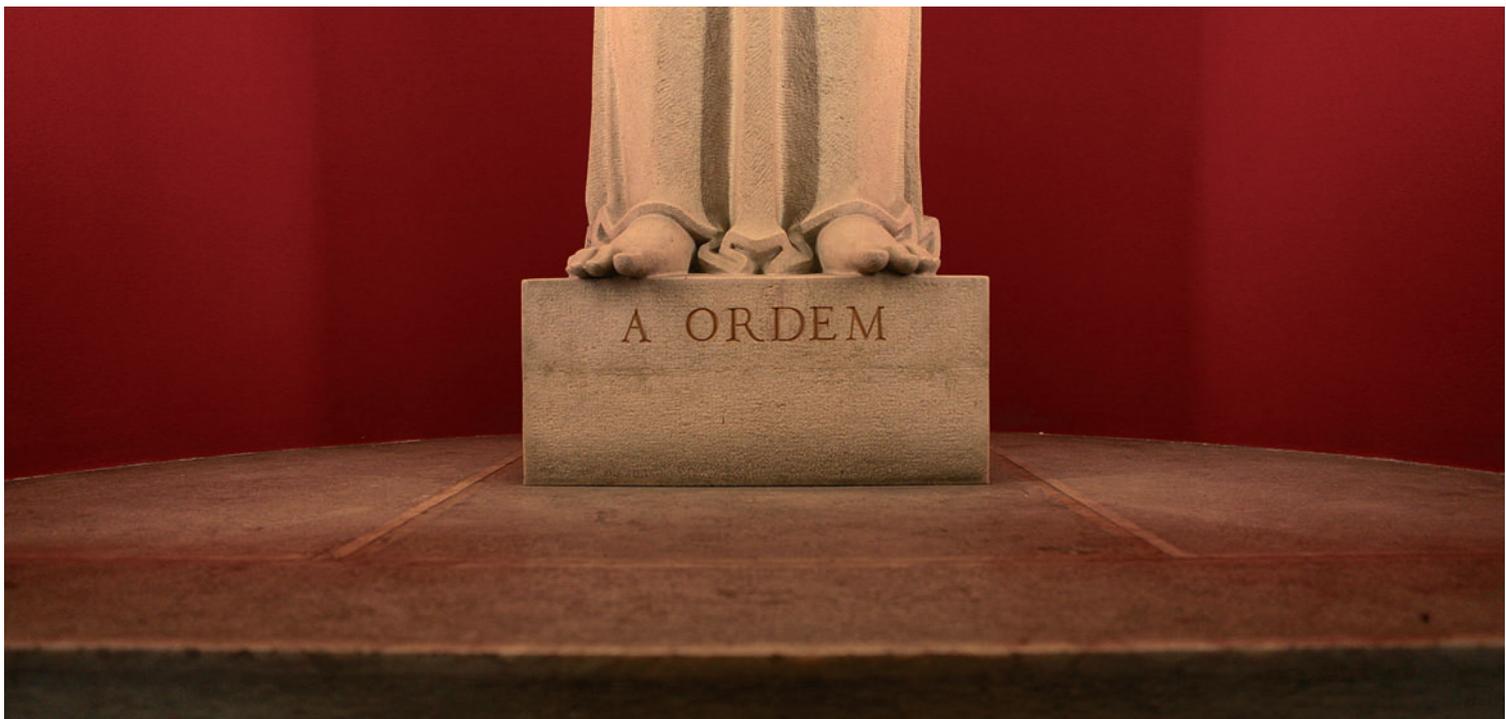
■ António Marinho e Pinto iniciou em 2011 o segundo mandato de três anos à frente da Ordem dos Advogados. Nesta entrevista, ao caracterizar o sector profissional que lidera enquanto bastonário afirma que a advocacia está hoje “pulverizada” em diversos segmentos – não é uma só. Fala na necessidade de mais e melhor formação nesta área e sustenta que o Estado tem aqui que desempenhar um papel de co-financiador. Sobre a organização societária dos advogados afiança que quer retomar uma das suas bandeiras: regular a relação que as sociedades mantêm com os associados. Por fim, responsabiliza o comportamento das magistraturas para afirmar que, “hoje, muita gente foge dos tribunais porque não acredita na Justiça”.

Aponta a “massificação” da advocacia como um dos grandes problemas que afectam a profissão. Em que medida pode este problema ser amenizado e, em simultâneo, de que modo é possível conseguir a entrada de novos advogados, de modo a assegurar a sempre necessária renovação da profissão?

A massificação tem levado a que a própria advocacia se vá descaracterizando e se vá pulverizando em diversos segmentos. Dispomos de uma advocacia próspera, ligada às grandes empresas do País, ao Estado e aos organismos e institutos públicos. Contamos também com uma outra advocacia que dispõe de oportunidades relativas, constituída por pequenas sociedades de advogados, bastante competentes, que prestam serviços de elevada

“SE PENSARMOS NAS EXIGÊNCIAS QUE A SOCIEDADE E A ADMINISTRAÇÃO DA JUSTIÇA COLOCAM, HOJE EM DIA, AOS ADVOGADOS, A ESMAGADORA MAIORIA DAQUELES A QUEM A ORDEM ENTREGA A CÉDULA PROFISSIONAL NÃO ESTÃO VERDADEIRAMENTE PREPARADOS PARA EXERCER.”





qualidade. Depois há uma multidão – sobretudo de jovens e de advogados em prática individual – que luta, desesperadamente, por ter clientes, por ter trabalho e pela sobrevivência profissional.

De futuro, essa realidade de que fala irá traduzir-se em quê?

Este é um fenómeno que suscita preocupações gravíssimas, porque começa a haver disponibilidade para a funcionalização dos advogados. Têm surgido ataques externos querendo funcionalizar parte da advocacia, querendo transformar os advogados em funcionários do Estado. Na minha perspectiva, os advogados deixarem de ser profissionais liberais e passarem a ser assalariados seria a morte da advocacia.

Como é que se altera ou mesmo se inverte esse estado de coisas?

A mudança não se opera em pouco tempo. Exige uma intervenção a longo prazo. A massificação resulta de uma conjugação de factores ao longo de décadas. A inversão disto é fazer um esforço enorme por aumentar a qualidade dos serviços prestados pelos advogados. Tal só é possível mediante a selecção dos bons advogados, das pessoas verdadeiramente formadas em direito, com conhecimentos jurídicos, e através da posterior formação profissional muito voltada para as exigências do exercício da advocacia. A formação ao longo de décadas, dentro da Ordem, tem sido uma vergonha.

“O ESTADO TEM TANTO INTERESSE EM QUE HAJA BONS MAGISTRADOS COMO EM QUE HAJA BONS ADVOGADOS. POR ISSO TEM QUE FAZER UM ESFORÇO NA FORMAÇÃO DOS ADVOGADOS.”

“NÓS TEMOS VÁRIAS ADVOCACIAS DENTRO DA ADVOCACIA PORTUGUESA. NÃO HÁ SÓ UMA ADVOCACIA.”

“ACHO QUE UM DETERMINADO SECTOR DA ADVOCACIA MERCANTILIZOU-SE. E NÃO DIGO QUE SEJA A ADVOCACIA DOS GRANDES ESCRITÓRIOS. É UM FENÓMENO TRANSVERSAL.”

Porque é que diz que a formação na Ordem tem sido uma vergonha?

Porque não tem preparado os advogados para as realidades da vida profissional. Se compararmos o primeiro dia de um advogado num tribunal, depois de terminar o estágio e após ter recebido a cédula da Ordem, com o primeiro dia em que um magistrado judicial ou que um magistrado do Ministério Público chegam a um tribunal depois de terminarem a formação no Centro de Estudos Judiciários (CEJ), a diferença de preparação entre os advogados e os magistrados é abissal. Se pensarmos nas exigências que a sociedade e a administração da Justiça colocam, hoje em dia, aos advogados, a esmagadora maioria daqueles a quem a Ordem entrega a cédula profissional não estão verdadeiramente preparados para exercer.

É precisa uma alteração de paradigma ao nível da formação que é ministrada?

O advogado só pode verdadeiramente cumprir as suas atribuições constitucionais no âmbito do patrocínio forense se estiver bem preparado nas vertentes técnico-jurídica e deontológica. Técnico-jurídico, envolvendo conhecimentos teóricos de direito, conhecimento prático das realidades processuais nos tribunais e conhecimento de uma rigorosa vinculação a princípios éticos e deontológicos, que dêem uma garantia adicional à sociedade e aos cidadãos de que se pode confiar no advogado. Hoje, salvo alguns sectores da advocacia, os advogados não saem bem preparados da Ordem. Perdem no embate com os magistrados. ...

Já defendeu publicamente uma comparticipação financeira do Estado no apoio à formação dos advogados. Por que razão quer essa maior intervenção estatal?

Aquilo que quero é que o Governo português se capacite de que só se pode melhorar a Justiça se houver bons advogados a participar na sua administração. O Estado tem tanto interesse em que haja bons magistrados como em que haja bons advogados. Por isso tem que fazer um esforço na formação dos advogados. Não pode ser a Ordem a suportar os milhões de euros que custa dar a formação profissional a milhares de jovens licenciados que, agora, com um Acórdão do Tribunal Constitucional, tem que aceitar. Ou a Ordem faz uma formação fraudulenta ou não tem capacidade, se quiser fazer uma boa formação, para intervir. A Ordem não tem dinheiro para pagar uma boa formação. Basta dizer que o orçamento do CEJ é de cerca de 10 milhões de euros por ano. A Ordem não pode dar formação se não tiver uma verba, não digo semelhante, pelo menos correspondente a metade daquela que o CEJ dispõe. Em parceria com a Ordem, o Estado tem de fazer, se quiser que o País disponha de bons advogados, um esforço financeiro para que seja possível dar-lhes boa formação.

Referiu anteriormente que a advocacia portuguesa está segmentada. Significa isso que a advocacia não é uma só, independentemente da forma escolhida para o seu exercício por parte dos profissionais do sector?

Nós temos várias advocacias dentro da advocacia portuguesa. Não há só uma advocacia. ...

MULHERES ESTÃO EM MAIORIA NA PROFISSÃO

São cerca de mil os registos de sociedades de advogados com inscrição na respectiva Ordem profissional. Contudo, o número das que se mantêm activas não ultrapassa as oito centenas, sendo a maioria destas, quase 80%, pequenos escritórios que integram entre dois a cinco sócios. No entanto, os dados estatísticos disponíveis não permitem aferir quantos dos quase 27 mil advogados que hoje estão no mercado se encontram ligados como sócios ou associados a estas estruturas organizativas. Sabe-se, isso sim, que mais de 51% dos profissionais do sector são mulheres, de acordo com os indicadores mais recentes disponibilizados pelo Ministério da Justiça.

Segundo dados disponibilizados pelo Instituto das Sociedades de Advogados em finais de 2008 – os últimos dados públicos sobre a

advocacia organizada em regime societário – das oito centenas de sociedades actualmente em actividade no nosso País cerca de 80% são de micro ou pequena dimensão.

É uma radiografia que, à escala nacional, se assemelha em muito ao conjunto de indicadores que é possível observar na caracterização das firmas que se encontram listadas nesta edição do In-Lex – precisamente 80% das sociedades presentes neste anuário. De entre as 129 sociedades menos dimensionadas, um grupo de 11 integra um número inferior a cinco advogados (8,5%) e 59 têm entre cinco a dez (46%). Com entre 10 a 20 causídicos surgem 42 escritórios (32,5%), enquanto 17 (13%) congregam entre 20 a 30.

Não existem dados oficiais sobre o conjunto total de advogados organizado em regime societário, sabe-se sim que esta profissão é hoje dividida quase a metade por pessoas do género masculino e feminino. As mulheres ganham contudo alguma vantagem. Hoje são mais de 51%, quando há dez anos não chegavam aos 45%. No conjunto dos 26.892 causídicos que no início de 2010 se encontravam inscritos na respectiva Ordem, 13.820 são mulheres, segundo as estatísticas oficiais do Ministério da Justiça.



Vamos a uma das grandes sociedades de Lisboa e praticam uma determinada advocacia. Ainda em Lisboa, temos médias e pequenas sociedades de advogados que praticam outra advocacia. Depois temos a advocacia liberal, com jovens e não jovens que exercem individualmente. Hoje temos uma advocacia que funciona mais como *lobby* do que com advogados mandatários. Há uma advocacia que leva advogados e escritórios a estarem mais empenhados em obter leis favoráveis aos interesses dos seus clientes, enquanto outra procura com as leis existentes obter decisões nos tribunais favoráveis aos seus clientes. Tradicionalmente a advocacia era assim. Era nos tribunais que se resolviam litígios, que se resolviam problemas. Através de decisões judiciais, em respeito pelo contraditório e pelo debate oral e escrito das questões.

Hoje não é assim?

Hoje a advocacia mais próspera é uma advocacia que mistura o *lobby* com o mandato em nome dos seus clientes.

Faz uma apreciação negativa desse segmento da advocacia?

Não é negativa. Sobre a realidade não devemos ter estados de alma. Devemos manter o que está bem e mudar o que está errado. Acho que um determinado sector da advocacia mercantilizou-se. E não digo que seja a advocacia dos grandes escritórios. É um fenómeno transversal. Há advogados que são capazes de ultrapassar, por dinheiro, um conjunto de bloqueios que tradicionalmente impunham à sua actuação.

Que importância atribui ao papel que as sociedades de advogados desempenham no todo da advocacia portuguesa?

As sociedades de advogados têm um papel muito importante, desde logo na formação que dão aos jovens que admitem nos seus escritórios, mas também na qualidade dos serviços jurídicos que prestam. Mas também não posso deixar de questionar a relação que mantêm com os advogados contratados. Estes não são profissionais liberais, nem são pessoas que tenham um contrato de trabalho com direitos, com garantias, com regalias que quem trabalha tem de ter.

É por isso que quer regulamentar a relação profissional entre as sociedades e os advogados associados?

Vamos apresentar uma proposta de diploma legal para regular a contratação de advogados

pelos advogados, onde sejam garantidos os direitos de ambas as partes. Sobretudo das partes que são as mais frágeis.

Nesse âmbito, admite fazer distinções entre as pequenas e as grandes sociedades?

Não há um metro padrão para medir as sociedades. A proposta do Conselho Geral da Ordem dos Advogados é para que haja um contrato escrito e uma compensação financeira para que, quando cessar o contrato de prestação de serviços, seja pago pelas sociedades um determinado valor ao advogado. Isto, independentemente da sua dimensão, porque queremos desincentivar situações fraudulentas que agora existem.

Que situações são essas?

São situações em que a prestação de serviços é camuflada, porque na realidade deveria existir um contrato de trabalho normal. As sociedades podem contratar advogados, mas com um contrato de trabalho, como qualquer empresa, e dentro dos limites impostos pelo Estatuto da Ordem. Não podem é dizer que esses contratados são prestadores de serviços, para não lhes reconhecerem direitos.

Na advocacia, de que forma se está a reflectir e se irá reflectir ao longo do ano a crise económico-financeira em que o País está mergulhado?

Há muitos problemas, desde logo na cobrança de honorários. Há muitos advogados que não conseguem cobrar os seus honorários e há também uma redução substancial da procura de advogados. A crise acentuou estes problemas, mas a situação deriva também de uma outra crise, a da Justiça portuguesa.

Essa outra crise da justiça prende-se com que aspectos?

É uma crise que resulta da captura dos mecanismos de administração da justiça por parte das corporações judiciárias, nomeadamente das magistraturas. Tudo nos tribunais funciona ao serviço dos seus privilégios e não ao serviço dos cidadãos e das empresas. Hoje, muita gente foge dos tribunais porque não acredita na Justiça. ■

INSTITUTO ACONSELHA BASTONÁRIO E REPRESENTA SOCIEDADES

Em termos organizacionais, a Ordem dos Advogados dispõe de uma entidade não directiva que assegura uma assessoria especializada ao bastonário e ao Conselho Geral, relativamente a todas as matérias específicas das sociedades de advogados. Trata-se do Instituto das Sociedades de Advogados (ISA), que tem entre as suas competências a elaboração de proposta de legislação para regular o exercício da advocacia no seu âmbito de actuação.

Ao ISA compete ainda o estudo de questões gerais da profissão a serem enquadradas no regime das Sociedades de Advogados, nomeadamente no que respeita à questão de compatibilidades, publicidade, deontologia e práticas multidisciplinares, no âmbito nacional e europeu.

É igualmente responsabilidade do Instituto promover contactos com organismos congéneres estrangeiros e representar o bastonário e o Conselho Geral nas áreas que forem por estes definidas junto de organismos nacionais, estrangeiros ou internacionais.

Estão também entre as incumbências do ISA a promoção de seminários informativos sobre sociedades de advogados e a intervenção nos cursos de formação em temas relacionados com o seu âmbito de trabalho. É-lhe ainda solicitada a colaboração com as Faculdades de Direito no sentido de promover, junto dos alunos finalistas, sessões informativas relativas à prática da advocacia nas sociedades.

“VAMOS APRESENTAR UMA PROPOSTA DE DIPLOMA LEGAL PARA REGULAR A CONTRATAÇÃO DE ADVOGADOS PELAS SOCIEDADES DE ADVOGADOS, ONDE SEJAM GARANTIDOS OS DIREITOS DE AMBAS AS PARTES.”

O MERCADO JURÍDICO EM 2011

PROCURA DE NOVAS GEOGRAFIAS PELO TECIDO EMPRESARIAL EXIGE RESPOSTA DA ADVOCACIA SOCIETÁRIA

■ Perante um cenário de crise persistente, e com a contracção do consumo no mercado interno a fixar-se como uma realidade, a internacionalização e o reforço das exportações por parte das empresas nacionais foram transformados na pedra de toque da criação de riqueza para o País. Apostar noutros mercados e reforçar o volume de vendas no exterior é o que se pede aos empresários portugueses. Acompanhá-los e dar-lhes apoio legal é o papel que cabe desempenhar neste processo ao sector da chamada advocacia de negócios.

Se a internacionalização e o sector exportador prometem ser focos de trabalho na área dos serviços jurídicos ao longo deste ano, também é de esperar, de acordo com a opinião de

diversos “players” do sector, que 2011 seja de continuidade face ao que o precedeu. Fruto de uma conjuntura económico-financeira adversa, o contencioso, as reestruturações, a cobrança de dívidas e os litígios no campo laboral vão continuar a dar que fazer aos advogados.

Nos planos de actividade de muitos escritórios de advocacia, o cenário de crise económica continua plasmado, obrigando à contenção de custos e a uma gestão cada vez mais racional de recursos humanos. A realidade impõe a adopção deste tipo de estratégia, muito por culpa das dificuldades que as empresas enfrentam a nível de tesouraria, de uma maior restrição no acesso ao financiamento bancário

“COM A INTENSIFICAÇÃO DA CRISE, AS EMPRESAS CONTINUARÃO A REVELAR MAIOR PREOCUPAÇÃO COM O CONTROLO DE CUSTOS, O QUE ACABARÁ TAMBÉM POR REFLECTIR-SE NOS VALORES QUE ESTÃO DISPOSTAS A PAGAR AOS ADVOGADOS.”



das suas actividades e da cobrança cada vez mais tardia dos serviços prestados ou dos bens fornecidos.

MAIS URGÊNCIA, A MESMA QUALIDADE E MENOR PREÇO

Em resultado de todo um conjunto de factores, os “timings” médios no pagamento de honorários dilatou-se em 2010 e a tendência, face ao agravamento da situação económica, é para que esta realidade se mantenha ou se torne ainda mais adversa. Por outro lado, tal como reconhecem advogados organizados de forma societária, desde 2009 que os clientes começaram a aumentar o seu nível de escrutínio em relação à assessoria jurídica. Passaram a pedir maior urgência e a mesma qualidade de serviços, mas a menor preço.

No sector, há quem considere que a intervenção dos causídicos até foi mais requisitada em 2010 do que em anos anteriores. No entanto, o trabalho foi muitas vezes realizado em condições financeiramente menos fáceis para os clientes, logo remunerado de forma mais modesta. Há ainda quem admita que os modelos de honorários continuarão a ser alvo de pressão, sendo expectável que, face ao ano transacto, se assista ainda a um maior esmagamento dos “fees” – nuns casos para responder a necessidades reais dos clientes, noutros em resultado de algum aproveitamento por parte destes da conjuntura desfavorável.

“É EXPECTÁVEL UM MAIOR RECURSO À ASSESSORIA JURÍDICA NAS ÁREAS DE REESTRUTURAÇÃO E REDIMENSIONAMENTO EMPRESARIAL, AO QUE ESTARÁ SUBJACENTE UM ACRÉSCIMO DOS PROCESSOS DE EXTINÇÃO DE POSTOS DE TRABALHO. OS DEPARTAMENTOS DE DIREITO LABORAL VÃO, POIS, CONTINUAR COM GRANDE ACTIVIDADE.”

Com a intensificação da crise, as empresas continuarão a revelar maior preocupação com o controlo de custos, o que acabará também por reflectir-se nos valores que estão dispostas a pagar. A tendência, de resto, tem caminhado no sentido de cada vez mais serem pedidos orçamentos fixos aos escritórios de advocacia.

REESTRUTURAÇÕES DE EMPRESAS E CONTENCIOSO

Tendo em atenção o actual cenário económico, há quem espere para o resto do ano um aumento significativo do trabalho de assessoria jurídica nas áreas de reestruturação e redimensionamento empresarial, ao que estará subjacente um acréscimo dos processos de extinção de postos de trabalho e despedimentos. Os departamentos de direito laboral vão, pois, continuar com grande actividade.

Associado a estes factores conjunturais, muito marcados pela crise e pelas medidas de austeridade introduzidas pelo Orçamento do Estado (OE) de 2011, haverá certamente um aumento da litigância neste âmbito. Deverá manter-se, por outro lado, a tendência para que muito do trabalho solicitado aos advogados envolva igualmente o contencioso ligado à recuperação de crédito e à reestruturação de passivos bancários. Na área de direito administrativo, tem vindo a registar-se um aumento de actividade, em resultado directo das medidas impostas pelo OE. São disso exemplo os litígios já em tribunal, na sequência dos cortes dos salários dos trabalhadores da Função Pública, das mexidas nas remunerações do sector empresarial do Estado ou das renegociações dos contratos com os estabelecimentos de ensino privado.

O adiamento de algumas das grandes obras públicas que deveriam avançar no ano passado e continuar em 2011, retirou algum trabalho rentável aos escritórios mais dimensionados ou que detêm uma maior especialização jurídica neste campo. O novo aeroporto de Lisboa, a alta velocidade ferroviária e a terceira travessia do Tejo em Lisboa vão continuar em “stand by”. Ao mesmo tempo, não se sabe quando avançará o plano de privatizações anunciado pelo Executivo no âmbito do Programa de Estabilidade e Crescimento. Sem grandes projectos públicos, não haverá também grandes financiamentos. Logo, com a falta de grandes operações, também não haverá assessorias jurídicas a grandes transacções.

Na primeira metade de 2010 o mercado jurídico ganhou ânimo com projectos da dimensão da oferta pública de aquisição da Cimpor ou da venda da Vivo pela Portugal Telecom à espanhola Telefónica. Há quem admita que no sector das fusões e aquisições poderá também voltar a haver algum trabalho durante este ano, embora sem a importância do de 2010 e, claro, sem paralelo com o que se passou nos anos que antecederam a crise de 2008.

“A INTERNACIONALIZAÇÃO E O REFORÇO DAS EXPORTAÇÕES SÃO, ESTE ANO, DOIS DOS DESAFIOS ESTRATÉGICOS PARA AS EMPRESAS NACIONAIS.”

ACOMPANHAR OS CLIENTES NA INTERNACIONALIZAÇÃO

A internacionalização e o reforço das exportações são, este ano, dois dos desafios estratégicos para as empresas nacionais. Apostar noutros mercados e reforçar o volume de vendas no exterior é o que se pede aos empresários portugueses. Acompanhá-los e dar-lhes apoio legal é o papel que cabe desempenhar neste processo ao sector da chamada advocacia de negócios. Este será, provavelmente, um dos tabuleiros onde o sector da assessoria jurídica poderá ganhar algum fôlego em 2011.

Afinal, é esta a aposta reforçada que muitos escritórios têm vindo a fazer, com a abertura de representações próprias noutros países, através da celebração de parcerias com sociedades noutros mercados ou mediante a integração de redes internacionais. Todos os passos referidos são sinónimos dessa preocupação. De resto, uma realidade que é visível na caracterização feita nestas páginas, tendo em conta o aumento do número de sociedades que, na edição do In-Lex de 2011 revelam marcar presença, directa ou indirectamente, noutros países. ■

OPINIÃO JOÃO MOURA

TEMPOS DE MUDANÇA



■ Em tempos de crise o “Re” é a resposta vencedora: Reestruturações societárias, Reorganização de equipas, Redefinição de estratégias, Reencontro com áreas de direito já esquecidas, “Retiradas” cirúrgicas para novos projectos, Redes de contacto (nacionais e principalmente internacionais), Redução e flexibilização de honorários e Respostas mais eficazes aos clientes. O “Re” é efectivamente uma boa resposta para combater a crise, e é de realçar o desempenho das Sociedades de Advogados nesta matéria.

Não obstante algumas quebras de facturação, de uma forma geral, as Sociedades passaram com distinção o ano de 2010. A crise acabou por contribuir para o aparecimento de novos projectos e para a validação / adaptação das estratégias das Sociedades em resposta àquelas que são as novas necessidades dos seus clientes, das próprias Sociedades e dos seus Advogados. Prova disso é o aumento do número de participantes nesta sexta edição do Anuário In-Lex, com o aparecimento de novos projectos nacionais e internacionais, assim como o reforço da visibilidade de Sociedades que já participavam neste anuário, dando um sinal de confiança aos seus clientes, mostrando que estão fortes e preparadas para os desafios que se apresentam.

E se as Sociedades de Advogados mudam com

as alterações da sociedade, é porque os advogados e os estudantes também mudaram. O capital humano é o activo mais importante e diferenciador de qualquer Sociedade de Advogados. Apesar de assistirmos a uma redução conjuntural da contratação de advogados estagiários, espelhada também nesta sexta edição do Anuário In-Lex, as Sociedades apostam cada vez mais na área do recrutamento e da formação. Mais, não se limitam a ter uma posição passiva aguardando as novas “colheitas” das Faculdades, querem estar próximas e contribuir também na formação dos futuros advogados. A receita é simples: semear para colher o “produto” que mais se adequa à estrutura. E esse é claramente o caminho vencedor para todas as partes. As Faculdades têm um “melhor produto” para colocar, as sociedades têm melhores activos para adquirir e os clientes um melhor serviço, com advogados mais completos e preparados para os desafios da profissão.

Apesar da formação dos advogados estagiários ser um tema bastante polémico e com críticas de diversos ângulos do sector, é consensual que a advocacia em prática societária tem uma postura de escola de formação e que aposta fortemente nesta matéria. Em pouco tempo assistimos a alterações profundas na abordagem das Sociedades ao recrutamento de estagiários. A “cunha” deixou de ser a porta

de entrada e hoje são as Sociedades que vão às faculdades em busca de talento, que se preocupam em dar visibilidade da sua proposta de valor e da forma como actuam no mercado. Hoje há mais informação e se, por um lado, o mercado se retraiu na contratação de estagiários – sendo más notícias para os alunos com médias não tão elevadas – por outro, os próprios alunos têm mais visibilidade das diversas realidades societárias, o que lhes aumenta o leque de opções e a possibilidade de encontrar as que mais se adequam ao seu perfil.

Os estudantes mudaram e hoje, procuram desenvolver as competências necessárias e exigidas pela realidade societária, que vão muito para além das competências jurídicas, mas têm também outras e diferentes ambições, motivações e preocupações. Este é claramente mais um grande desafio para as Sociedades: “casar” as suas necessidades com as dos estudantes. O bom recrutamento assenta neste “casamento” e numa boa gestão de expectativas que, quando concretizadas, resultam numa boa união, quando frustradas, no divórcio, por vezes litigioso.

A informação é a base de uma boa decisão. Esta é a assinatura do novo projecto que lançamos agora com esta sexta edição do Anuário, o *In-Lex Student's Guide*. Este projecto inovador, visa contribuir para a aproximação das Sociedades com os estudantes de Direito, no sentido de alunos e Sociedades reduzirem o risco de divórcios e conseguirem potenciar os novos talentos. O trabalho desenvolvido pela In-Lex nas faculdades ao longo dos últimos anos permitiu-nos agora dar mais este contributo que acreditamos ser um marco importante e uma aposta ganhadora para todas as partes. O *In-Lex Student's Guide* não pretende ser um site de recrutamento, mas uma ferramenta de informação, assente numa metodologia própria de um processo de decisão, que estimula a reflexão e a pesquisa de informação. Numa época em que o tempo é escasso, deixamos mais um “Re” no combate à crise: Reflexão. ■

JOÃO MOURA
Director da In-Lex