



ASSESSORIA JURÍDICA

Reestruturações e contencioso tributário “invadem” escritórios

A crise tem provocado mudanças ao mercado português da assessoria jurídica. Os escritórios deparam-se com novos tipos de solicitações e clientes mais exigentes

MARLENE CARRIÇO
JOÃO MALTEZ

A crise traz consigo novos problemas e novas necessidades. Sem as grandes operações financeiras para assessorar, aos escritórios de advogados chegam diariamente pedidos de ajuda ao nível das reestruturações e insolvências, bem como do contencioso e da arbitragem tributária.

“Continua a notar-se uma actividade significativa nos ‘sectores da crise’: contencioso/arbitragem, sobretudo cível e fiscal, insolvências e todo o trabalho associado a empresas em situação económica difícil”, disse ao **Negócios** Manuel Santos Vítor, sócio administrador da PLMJ.

Nuno Pena, da CMS, fala num “aumento significativo da complexidade do contencioso e arbitragem” e de uma tendência marcada de aumento das solicitações para “reestruturações de empresas decorrentes da necessidade de aumentar sinergias e racionalizar custos de operação”. Além disso, há também “uma forte tendência para a continuação dos despedimentos colectivos” e o “crescimento do contencioso e arbitragem tributárias”, devido à “enorme pressão fiscal e actuação mais intensa do fisco”.

A mudança ao nível das solicitações é também confirmada por Pedro Siza Vieira, da Linklaters, que aponta para o crescimento de temas “que anteriormente eram menos relevantes”, como o “regime de insolvência”. Por outro lado, segundo o advogado, são “cada vez mais relevantes perante a actual conjuntura os temas de fiscal – dadas as significativas alterações fiscais que se observaram –, de direito público – com o quadro regulatório a ter um maior peso no quadro empresarial –, contencioso e reestruturação e insolvência”.

Agostinho Pereira de Miranda, sócio presidente da Miranda, além destas áreas, destaca ainda “as questões relativas ao estabelecimento de sucursais e filiais nos países em que estamos presentes, particularmente em África”.

Clientes estão mais exigentes

Para Agostinho Pereira de Miranda a “tendência mais marcante do mercado nacional é a rápida deslocação do poder negocial e de decisão para o cliente” graças, em parte, à disseminação da informação jurídica e comercial e aos inúmeros produtos jurídicos disponíveis na Internet. A exigência sente-se não tanto ao nível da qualidade dos serviços mas sobretudo dos honorários o que, segundo Agostinho Pereira de Miranda, “faz com que o risco profissional aumente à medida que desce o valor das remunerações. Uma situação que impõe grandes cautelas”.

Os clientes “querem mais por menos”. É desta forma que Pedro Siza Vieira, da Linklaters, descreve os clientes que lhe chegam ao escritório. “Cresceu a exigência do ponto de vista técnico, da qualidade do serviço e dos honorários cobrados”. Mas o jurista frisa que os clientes estão “também muito mais atentos e preocupados em perceber o impacto do aconselhamento jurídico sobre o seu negócio”.

Nuno Pena, da CMS-RPA, subcreve a opinião dos anteriores juristas quanto ao aumento da exigência por parte dos clientes, o que se fica a dever, explica, “muito por resultado da própria melhoria dos serviços prestados pelas sociedades de advogados. Os clientes hoje são globais e não esperam menos de nós do que de qualquer outro escritório noutra jurisdição”.

Continua a notar-se uma actividade significativa nos “sectores da crise”.

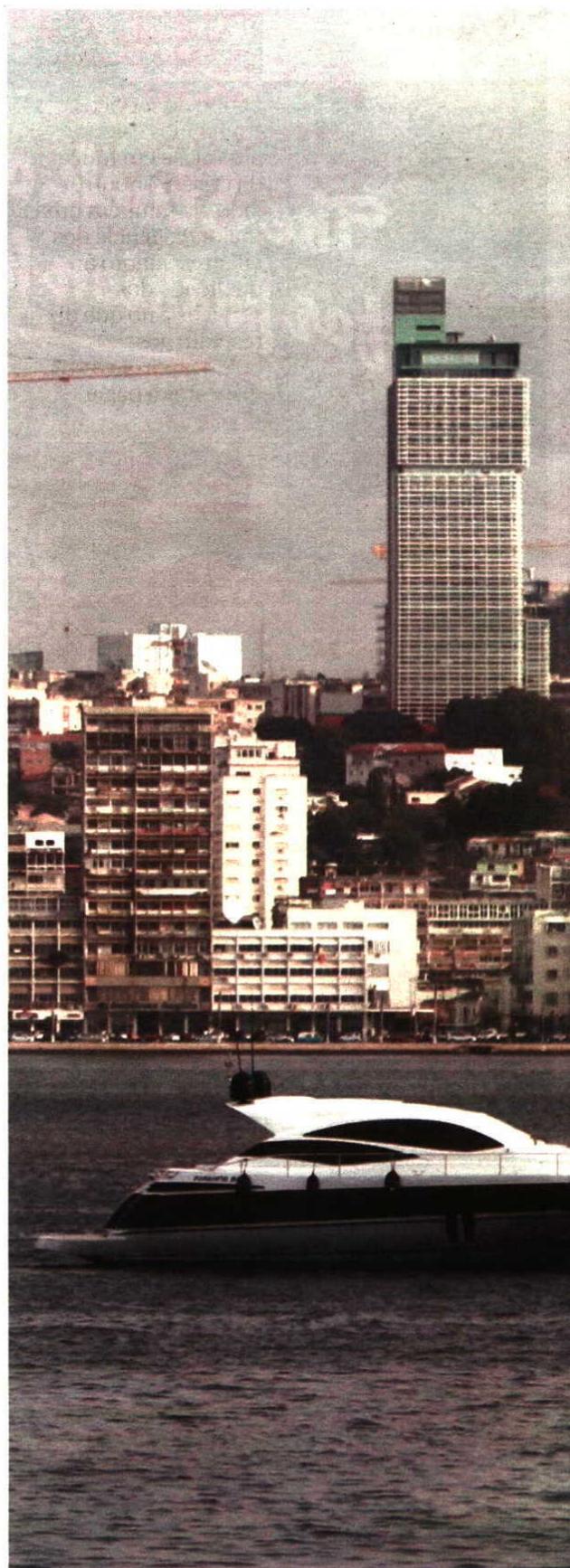
MANUEL SANTOS VÍTOR
 Sócio administrador da PLMJ

A tendência mais marcante é a rápida deslocação do poder negocial e de decisão para o cliente.

AGOSTINHO P. DE MIRANDA
 Sócio presidente da Miranda

Os clientes querem mais por menos.

PEDRO SIZA VIEIRA
 Managing Partner da Linklaters



Luanda | Mercados dos países africanos de expressão portuguesa, como Angola, criam



Rafael Marchante / Reuters

A OPINIÃO DOS ADVOGADOS

O tipo de serviços solicitados estão a alterar-se em função da crise. Por outro lado, há também uma maior exigência dos clientes quanto à qualidade dos serviços e no que diz respeito aos honorários que estão dispostos a pagar.



Hoje é exigido às sociedades maior rigor na sua gestão, afirma Pedro Raposo.



Clientes têm, mais do que nunca, o poder de decidir o que pagam, diz Pereira de Miranda.



Pedro Siza Vieira diz que os clientes, estão mais atentos ao impacto do apoio jurídico.



"Sectores da crise" e muita litigiosidade destacam-se hoje em dia, diz Manuel Santos Vitor.



Nuno Pena lembra que há maior exigência quanto à qualidade dos serviços.

Firmas de advocacia exportam serviços jurídicos para contornar a crise

**MARLENE CARRIÇO
JOÃO MALTEZ**

Na conjuntura actual, os maiores desafios dos escritórios de advogados, tal como de outra qualquer empresa, passam pelo reforço da eficiência e da rentabilidade do negócio. E para isso há vários caminhos, nomeadamente o da internacionalização. Mas também a melhor gestão financeira e dos recursos humanos tem de ser cada vez mais cuidada.

"Os desafios são claramente os da eficiência, da rentabilidade e da segurança jurídica", começou por dizer Agostinho Pereira de Miranda, da Miranda, acrescentando que sendo "o crescimento no mercado interno hoje difícil, senão impossível" é necessário apostar na "internacionalização", ainda que também difícil porque "os meios de investimento são limitados e o tempo escasseia".

Para Nuno Pena, da CMS, as firmas têm de se ir adaptando às mudanças e respondendo às exigências dos clientes. "Não é admissível, por exemplo, que o departamento de insolvência e reestruturação não esteja em constante diálogo com o tributário, societário laboral, corporate e bancário, entre outros. Isto obriga a uma maior flexibilidade e diálogo entre os responsáveis e equipas dos vários departamentos. Obriga também a uma maior agilidade de todos os colegas", defendeu.

As "alocações internas de advogados oriundos de áreas com menos trabalho para as áreas com mais trabalho" é de resto uma outra estratégia utilizada pelas sociedades de advogados por forma a manter os profissionais, frisou Manuel Santos Vitor, da PLMJ, acrescentando que "o reforço da exportação de serviços jurídicos da PLML, directamente ou através da PLMJ International Legal Network, com especial ênfase para os escritórios associados de Angola e Moçambique" tem sido

Num quadro de maior exigência financeira tem de se dar mais atenção à gestão da nossa base de custos, à facturação atempada e às cobranças.

PEDRO SIZA VIEIRA
Sócio da Linklaters

outra das táticas utilizadas.

Na opinião de Pedro Siza Vieira, da Linklaters, na presente conjuntura, "a gestão financeira tornou-se um aspecto de extrema relevância". "Num quadro de maior exigência financeira, tem de se dar mais atenção à gestão da nossa base de custos, à facturação atempada e às cobranças. Face à maior pressão sobre os honorários, temos também de estar organizados de modo mais eficiente na forma como prestamos os nossos serviços, investindo na tecnologia, na formação e nos processos para despende o mínimo tempo possível na prestação dos nossos serviços", advogou.

Pedro Siza Vieira lembra contudo que é preciso estar atento "à motivação dos recursos humanos, que são a essência do nosso trabalho. No momento difícil que o mercado atravessa, é essencial encontrar o balanço entre o equilíbrio financeiro e o bom desempenho dos colaboradores".

PERGUNTAS A...

● PEDRO RAPOSO
PRESIDENTE DO CONSELHO
DIRECTOR DA ASAP

Conjuntura exige rigor na gestão

As novas tendências do mercado português de advocacia estiveram em análise na 5ª edição do Encontro Nacional da Associação das Sociedades de Advogados de Portugal (ASAP), na última sexta-feira. Pedro Raposo, presidente do conselho director desta entidade, dá ao Negócios a sua opinião sobre a actual conjuntura da advocacia societária.

Que novas tendências marcam o mercado português da assessoria jurídica às empresas?

A internacionalização tem sido uma das formas que as sociedades de advogados portuguesas têm utilizado para ultrapassar a inevitável redução do mercado de serviços jurídicos.

Que trabalho é hoje solicitado aos advogados?

A nível nacional tem-se assistido a uma transferência importante do trabalho para as áreas de contencioso, nomeadamente laboral e tributário.

Como está a advocacia a responder à actual conjuntura?

Com um maior rigor na gestão e na afectação dos recursos, procurando consolidar processos e clientes, por forma a tornar mais recorrente a sua actividade

Estes foram temas de debate na 5ª edição do encontro da ASAP. Que balanço faz do evento?

Sendo um encontro que ocorreu numa situação económica francamente desfavorável, não deixa de ser notável a disponibilidade das diversas sociedades presentes para partilhar diferentes experiências aos mais distintos níveis da sua actividade, na convicção de que essa partilha, mais do que tornar públicos alguns "segredos" da sua gestão, contribuiu e contribuiu para a aperfeiçoar e para ultrapassar problemas comuns, que em regra, são abordados de forma diversa.



**Reestruturações
e casos fiscais
inundam
escritórios
de advogados**
LEX 34 e 35