



DOIS MERCADOS

No Porto os advogados falam com os donos do capital, em Lisboa com os gestores

Advocacia é advocacia, mas há diferenças quando se colocam frente a frente os mercados de Lisboa e do Porto. Grandes negócios são na capital, mais proximidade com os clientes na Invicta.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt



Egídio Santos

No Porto, a tipologia do tecido empresarial marca em muito as características dos serviços jurídicos prestados.

Os padrões da advocacia de negócios que é praticada em Lisboa e no Porto são os mesmos, consideram os profissionais do sector. Contudo a distinta dimensão das empresas a Norte e a Sul, o tipo de relacionamento com os clientes ou o centralismo, na capital, do Governo e das principais instituições financeiras são aspectos

que contam na hora de procurar diferenças entre os dois mercados. Foi esse o exercício que fizeram, na última semana, na Porto Business School, representantes de sociedades de advogados que marcam presença em ambas as cidades.

O tipo de advocacia praticada é transversal a ambos os mercados,

admite Isabel Gião Andrade, sócia da Vieira de Almeida. No entanto, tal como adianta, "isto não significa que não haja a necessidade de ajustar os serviços jurídicos às solicitações do mercado, atendendo às características diferenciadoras de cada um deles e do tecido empresarial que neles está presente".

As conclusões do encontro realizado na Porto Business School, apontam contudo, de acordo com Paulo Castro Rangel, sócio da Cuatrecasas-Gonçalves Pereira, para a existência de diferenças importantes. Segundo este advogado, "o primeiro vector é a dimensão das empresas e dos clientes", cuja escala difere quando

os dois mercados são alvo de comparação.

Em Lisboa, "a presença das velhas companhias majestáticas, das grandes multinacionais, da sede das entidades públicas, do coração do mercado de capitais e até da AICEP e da sua capacidade de atracção de investimento externo faz com que as transacções tenham um volume e uma complexidade que, mais raramente, se encontra na região do Porto", sublinha Paulo Rangel. Tanto mais que na Invicta, diz ainda, predominam as pequenas e médias empresas.

Não se estranha por isso, como enfatiza Paulo Rangel, que no mercado de Lisboa a relação se faça "essencialmente com gestores ou até, apenas e só, com os departamentos jurídicos 'in-house'. Já no Norte, a relação estabelece-se directamente com o dono do capital".

Lisboa centralizadora

"Não nego que a força centralizadora de Lisboa tem um impacto inevitável na dimensão do mercado local, mas em termos qualitativos essa diferenciação não se justifica. Há extraordinários empresários e extraordinárias empresas no Porto e muitas destas têm dimensão nacional e até internacional", aponta Tomás Pessanha, sócio da PLMJ responsável pelo escritório desta sociedade na Invicta.

Até por isso, Calor Lucena, managing partner da Telles, entende que só se pode falar de uma advocacia distinta em Lisboa e Porto, "se considerarmos que, actualmente, as sedes e as equipas principais de todo o sistema financeiro funcionam em Lisboa; em que as principais sociedades portuguesas têm a sua sede e as suas equipas de gestão sediadas em Lisboa, ou nas zonas limítrofes de Lisboa, e em que o investimento estrangeiro entra, na sua quase totalidade, por Lisboa". ■



Não nego que a força centralizadora de Lisboa tem um impacto inevitável na dimensão do mercado local.



TOMÁS PESSANHA
Sócio da PLMJ, responsável pelo escritório do Porto



A necessidade de apoio jurídico sentida pelas empresas é a mesma, independentemente da sua dimensão.



ISABEL GIÃO ANDRADE
Sócia da Vieira de Almeida, responsável pelo escritório do Porto



No Norte, a relação [do advogado] estabelece-se directamente com o dono do capital.



PAULO CASTRO RANGEL
Sócio da Cuatrecasas, Gonçalves Pereira



Apesar da menor dimensão do mercado na cidade do Porto, não se verifica uma diferença de qualidade.



CARLOS LUCENA
Managing partner da sociedade Telles de Abreu