



SOCIEDADES garantem que não farão despedimentos em 2009

Firmas atacam Angola para combater a crise

Tatiana Canas

tcanas@economicasgps.com

Em tempos de crise, desenvolver mercados em Angola e Moçambique é a solução dos principais escritórios de advogados.

Contactadas pelo Diário Económico, as maiores firmas (segundo o critério do número de advogados) asseguram que não vão despedir colaboradores. E nem a contratação de novos profissionais está posta de parte, desde que a mais-valia se justifique.

"Continuaremos atentos à possibilidade de integrar advogados mais seniores quando a sua especialização se justificar", diz Luís Sáragga Leal, sócio-fundador da PLMJ, sociedade cem por cento portuguesa e que conta já com duas centenas de especialistas (ver caixas).

Também Jorge Bleck, responsável pela Linklaters em Portugal, adianta que "estaremos atentos às oportunidades de recrutar pessoas de qualidade". A

multinacional britânica funciona, no país, apenas para um nicho de mercado centrado no sector financeiro, daí o seu número reduzido de advogados.

Mas, para a maioria das sociedades detidas por capitais portugueses, apostar em Angola e Moçambique é a principal estratégia para minorar os efeitos da crise. A Barrocas, Sarmento, Neves salienta os PALOP como novo mercado de

Sem despedir nem deixar de contratar bons profissionais, o segredo para a crise passa pela tónica em Angola e Moçambique.

crescimento. No mesmo sentido vai o plano de Pedro Rebelo de Sousa: "Vamos focar-nos nos mercados lusófono, ibérico e mediterrânico. Forte actividade em Angola é outra ideia-chave destacada por Miguel Teixeira de Abreu, da Abreu Advogados.

Sociedades como a F. Castelo Branco fazem esse interface de operações através de uma rede de escritórios, onde um conjunto de profissionais de países diferentes mantém relações privilegiadas de trabalho. "Isso permite aos clientes receberem uma melhor qualidade de serviços e uma redução no custo de honorários", explica a firma onde exerce Paula Teixeira da Cruz. Outra sociedade com forte presença nos PALOP é a fundada por Agostinho Miranda: com escritórios em 10 países, "a Miranda Alliance seguirá com a sua internacionalização, embora de forma mais prudente", conclui Rui Amendoeira, sócio executivo da firma. ■ com S.R.

As estratégias

Cortar nos prémios dos colaboradores.

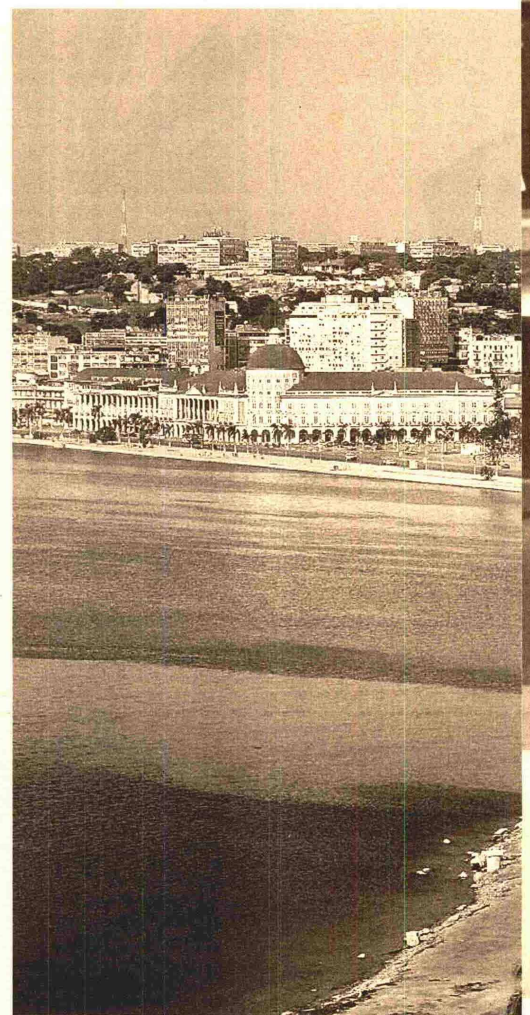
Diminuir o valor dos aumentos ou nem os chegar a fazer.

Concentrar os advogados nas áreas com maior procura (Laboral e Fiscal).

Desenvolver novos mercados e áreas de prática.

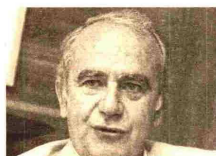
Melhorar sistema de cobrança e facturação.

Cortar custos com funcionamento da sociedade.



Com o apertar da crise, Angola é um dos refúgios preferidos dos investidores

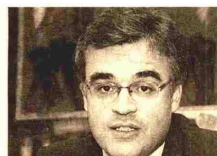
AS ESTRATÉGIAS DAS MAIORES SOCIEDADES DO PAÍS PARA COMBATER A CRISE



LUÍS SÁRAGGA LEAL
Sócio fundador da PLMJ

■ "Acreditamos que os tempos de crise geram novas oportunidades, que reforçam as sociedades que apostam na competência e na especialização".

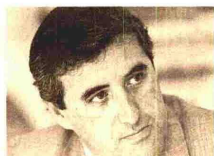
200 Advogados



RUI AMENDOEIRA
Sócio executivo da Miranda

■ "Não queremos despedir ninguém nem vamos baixar remunerações. Por isso, a capacidade de cortar custos é relativamente limitada".

161 Advogados



MIGUEL TEIXEIRA ABREU
Sócio da Abreu Advogados

■ "Sem dúvida que o atraso na cobrança é uma realidade de agora, por isso temos sensibilizado os nossos colaboradores para essa questão".

155 Advogados



JOÃO VIEIRA DE ALMEIDA
Sócio da Vieira de Almeida

■ "O plano de combate à crise aprovado em 2008 assenta na proximidade com os clientes e continuação da aposta na formação - daí a VdAcademia".

140 Advogados



FRANCISCO SÁ CARNEIRO
sócio partner da Uría Menéndez

■ "A estratégia da Uría Menéndez é definida a longo prazo e, embora seja ciclicamente avaliada, é em larga medida imune à conjuntura económica".

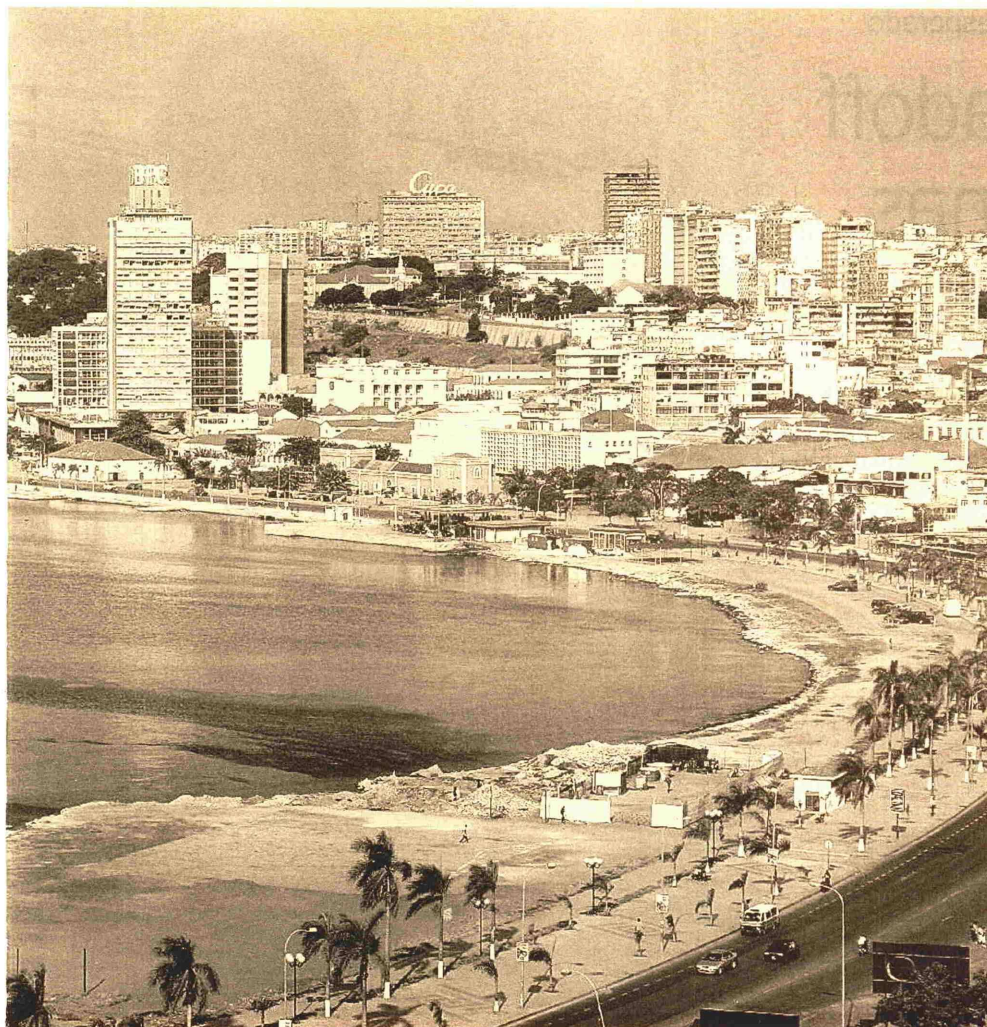
102 Advogados



PAULA TEIXEIRA DA CRUZ
sócia da F. Castelo Branco

■ "Cada vez é precisa uma maior atenção nas cobranças, para evitar a demora no pagamento das facturas. De resto, cortar despesas desnecessárias".

90 Advogados



e, naturalmente, dos advogados portugueses.

MODERAÇÃO é a palavra-chave Sociedades travam crescimento

Tatiana Canas
tcanas@economicasgpgs.com

Crescimento moderado através de receitas sustentadas é o objectivo para um ano complicado do ponto de vista económico, como o que se perspectiva. Apesar de se mostrarem prudentes nas estimativas, os sócios dos principais escritórios portugueses fazem previsões de crescimento para 2009.

"O nosso orçamento estima um acréscimo de receitas de 8%", diz Rui Amendoeira, da Miranda.

Miguel Teixeira de Abreu ressalva que "qualquer estimativa corre o risco de ser contrariada pelo mercado", mas arrisca que "em Janeiro de 2009, a Abreu Advogados cresceu 21% face ao mesmo período do ano passado".

Crescer 5% em relação a 2008, é a meta da F. Castelo Branco. Na Uría Menéndez os resultados provisórios apontam para os 8%.

Na Vieira de Almeida e na Barrocas, a posição é mais recatada. Enquanto na firma liderada por João Vieira de Almeida se espera um crescimento "moderado", na Barrocas a facturação prevê-se "igual" ao ano passado.

Taxa de crescimento "equivalente" é a previsão de Luís Sáragga Leal para a PLMJ, muito graças à política de internacionalização da sociedade, quer através de parcerias em Angola e Moçambique (ver texto ao lado).

Rui Pena espera que as receitas cresçam de forma "sustentada" e Jorge Bleck diz que não sentem grandes diferenças quanto ao ano anterior, "embora se note uma desaceleração no final de 2008".

Quanto à representação dos 10 principais clientes na facturação das sociedades, quanto maior é a dimensão destas, menor ten-

de a ser o peso do "top 10". Na PLMJ, nenhum cliente representa mais do que 2% da facturação. Rui Amendoeira fixa o peso dos principais clientes em "cerca de 30%", tal como na F. Castelo Branco ou na Vieira de Almeida. Já na Abreu Advogados, essa percentagem reduz-se para 17%. Pedro Rebelo de Sousa estima que os 10 maiores clientes da sua firma representem entre 10% a 12% da facturação global da empresa. Na Barrocas, o número dispara para os 40%. Finalmente, Jorge Bleck lembra que o ano fiscal na Linklaters ainda está a decorrer (na firma inglesa só termina em Abril de cada ano). No entanto, "como a sociedade é muito focada nos clientes, esse peso é normalmente muito significativo", conclui. ■ **com S.R.**

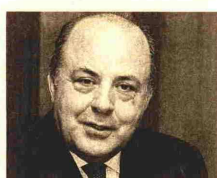
Quanto maiores são as sociedades de advogados, menor é o peso dos seus principais clientes.



PEDRO REBELO DE SOUSA
Sócio da Simmons

■ "Apostar em novas áreas de actividade e nos mercados lusófonos e racionalizar custos sem reduzir pessoal, melhorando a cobrança e a facturação".

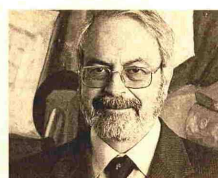
80 Advogados



MANUEL P. BARROCAS
Sócio da Barrocas Sarmento Neves

■ "Desenvolvendo novas áreas de prática e novos mercados, especialmente no estrangeiro, em PALOP. E fazer com que os clientes paguem a tempo e horas".

65 Advogados



RUI PENA
Sócio fundador da RPA

■ "Vamos manter uma gestão controlada dos custos, seguindo rigorosamente o orçamento previsto" para que não hajam gastos supérfluos.

60 Advogados



JORGE BLECK
Sócio partner da Linklaters

■ "Apostando em maior flexibilidade dos nossos recursos humanos e no aumento de trabalho em áreas próprias desta fase do ciclo económico que vivemos".

44 Advogados