



BALANÇO

Negócio das firmas de advogados cresce em 2013

Grandes sociedades fazem balanço positivo do ano que agora está a terminar. Áreas de contencioso, fiscal e laboral são as principais responsáveis pelo crescimento do negócio

MARLENE CARRICO
marlenecarrico@negocios.pt

“Positivo” foi o adjectivo utilizado pela maioria das maiores sociedades portuguesas de advogados, contactadas pelo **Negócios**, para descreverem o balanço da actividade neste ano que está a chegar ao fim. A procura terá crescido em praticamente todas as áreas mas foram as de contencioso, fiscal e laboral que mais impulsionaram o aumento do volume de negócios das firmas.

“Foi um ano globalmente positivo em que conseguimos atingir a maioria dos objectivos, quer no plano financeiro, com um aumento de cerca de 7%, quer de desenvolvimento do negócio”, resumiu ao **Negócios** Rui Amendoeira, sócio executivo da Miranda.

Também João Vieira de Almeida, managing partner da Vieira de Almeida, faz um “balanço muito positivo” do ano que está a chegar ao fim. “O volume de trabalho cresceu, reforçámos a equipa, estivemos nas operações mais relevantes do mercado e vencemos o prémio Financial Times de firma mais inovadora da Europa continental, entre outros”, elencou.

A Cuatrecasas cresceu mesmo “acima do orçamentado”, na ordem dos dois dígitos, “o que não sucedia há três anos”. “Costuma dizer-se que os escritórios de advogados são um bom barómetro da economia e que começam a crescer antes da própria economia. Esperemos que assim seja e que 2014 seja um ano de crescimento também para o País”, relatou Diogo Perestrelo, managing partner da Cuatrecasas.

“Resultados bastante melhores do que o esperado” têm sido igualmente sentidos pela Abreu que, segundo o managing partner Miguel

Castro Pereira, manteve um “ligeiro crescimento a nível global de facturação interna” e um forte crescimento na facturação de origem internacional.

Balanços positivos foram ainda traçados pela PLMJ e pela Caiado Guerreiro. Manuel Santos Vítor, managing partner da PLMJ, destaca o “envolvimento na privatização da ANA e dos CTT, a reestruturação do Metro e da Carris para além de muitas outras operações”.

Áreas de contencioso, fiscal e laboral são as mais procuradas

Na hora de descrever a procura, as firmas responderam em unísono: os clientes procuraram sobretudo as áreas de contencioso, fiscal e laboral, que foram, por isso, as que mais contribuíram para o bom desempenho das firmas. “A nossa área de contencioso foi, sem dúvida, a que mais cresceu, designadamente na recuperação de crédito, insolvência e arbitragem, devido à pressão dos agentes económicos para a resolução de litígios decorrentes de incumprimentos a vários níveis”, justificou Miguel Castro Pereira, da Abreu. Na PLMJ foram também as “áreas de prática da crise, que continuaram a crescer visivelmente”, frisou Manuel Santos Vítor, que destacou ainda as áreas de M&A, bancário e mercado de capitais.

E esta tendência repete-se em praticamente todas as sociedades, embora muitas destaquem a “boa performance em quase todas as áreas de prática”, como João Vieira de Almeida, da VdA. A componente da internacionalização é também apontada por algumas, como a Caiado Guerreiro, como motor do crescimento verificado este ano, em linha ou mesmo acima do esperado pelas sociedades.

Foi um ano globalmente positivo, em que conseguimos atingir a maioria dos objectivos quer no plano financeiro, quer de desenvolvimento de negócio.

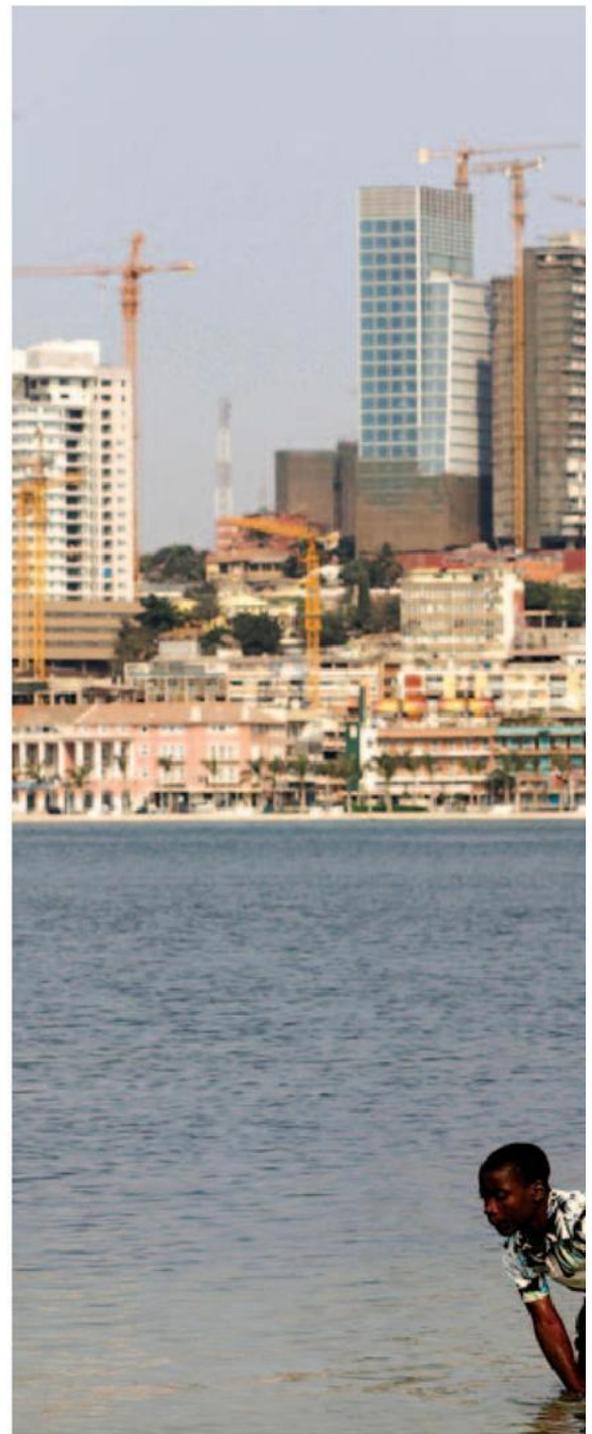
RUI AMENDOEIRA
Sócio executivo da Miranda

O volume de trabalho cresceu, reforçámos a equipa e estivemos nas operações mais relevantes do mercado.

JOÃO VIEIRA DE ALMEIDA
Managing partner da VdA

Os resultados têm sido bastante melhores do que o esperado.

MIGUEL CASTRO PEREIRA
Managing partner da Abreu



Internacionalização com forte pes

A actividade das principais sociedades portuguesas de advogados cresceu este ano e muito por causa da área

internacional. A importância da actividade em jurisdições como a de Angola, Moçambique, mas também Guiné, Macau, Timor,



Sigfrid Sjöberg/Reuters



so nas receitas

China e Brasil tem sido crescente, com o aumento do número de clientes nestes países, bem como a abertura de

novos escritórios, em parceria com sociedades locais, sobretudo nos africanos de língua oficial portuguesa.

Sociedades reforçam equipas e apostam na formação

As maiores sociedades portuguesas integraram este ano mais advogados e um dos principais investimentos foi em formação. O reforço da internacionalização foi outro

MARLENE CARRIÇO
marlenecarrico@negocios.pt

Saíram uns. Entraram outros. E no final das contas o saldo foi positivo e as sociedades de advogados contactadas pelo **Negócios**, que estão entre as maiores de Portugal, chegam ao fim deste ano com mais advogados do que começaram. Num ano marcado pelo crescimento do negócio, todas as firmas reforçaram investimentos, começando pela maior aposta na formação até à abertura de escritórios e reforço da internacionalização.

Este ano, a PLMJ optou "por dar continuidade à política de crescimento orgânico e aposta na formação de advogados", explicou Manuel Santos Vítor, managing partner da PLMJ. E como tal recrutou 16 novos estagiários em Setembro, integrou como associados 14 estagiários que terminaram o estágio e contrataram oito novos advogados. No caso da Abreu saíram 14 advogados e entraram 38 (28 dos quais estagiários). A Miranda integrou 33 novos advogados, tendo saído 21. Já a VdA termina o ano com mais 14 advogados e a Cuatrecasas com mais quatro advogados do que em 2012. Também na Caiado Guerreiro o saldo é positivo.

Investimentos em formação e reforço da internacionalização
Quando questionadas sobre principais investimentos no decorrer do presente ano, as firmas responderam que investiram mais na forma-

ção dos advogados. E muitas desenvolveram ferramentas orientadas para a fidelização e atracção de novos clientes, como é o caso da PLMJ.

Mas o investimento das sociedades não se ficou por aqui. A aposta na internacionalização é transversal às maiores sociedades. No caso da Caiado Guerreiro, "a delegação em Pequim, em parceria com os nossos parceiros chineses, terá sido o maior investimento", confirmou o managing partner, João Caiado Guerreiro.

No caso da Miranda, houve um alargamento da Miranda Alliance aos Camarões, a abertura de um segundo escritório em Luanda e a mudança de instalações na Guiné Equatorial. A PLMJ, além de ter continuado a apostar no recurso a novas tecnologias "que facilitam o nosso trabalho, em Portugal, nos escritórios afiliados de Angola e Moçambique e nas demais jurisdições", lançou também "um Italian Desk, visando reforçar as nossas ligações com as empresas e advogados italianos em Portugal e Angola", explicou Manuel Santos Vítor.

Por último houve ainda firmas a investir em instalações em Portugal. Diogo Perestrelo, managing partner da Cuatrecasas, destaca a "inauguração, em Lisboa, da nova sala de formação e sala de sócios (...) e o início das obras do novo escritório no Porto", fazendo ainda referência à "abertura do novo escritório de Madrid" como um dos principais investimentos da sociedade em 2013.

A delegação em Pequim terá sido o maior investimento.

JOÃO CAIADO GUERREIRO
Managing partner da Caiado Guerreiro

Optámos por dar continuidade à política de crescimento orgânico e aposta na formação.

MANUEL SANTOS VÍTOR
Managing partner da PLMJ

Destacamos a inauguração da nova sala de formação em Lisboa e iniciámos obras do novo escritório no Porto.

DIOGO PERESTRELO
Managing partner da Cuatrecasas