



raz parte integrante do Diário Económico n.º 3305 de 24 de novembro de 2011 e não pode ser vendido separadamente



PAULO ALEXANDRE COELHO

PAULO ALEXANDRE COELHO

PAULO ALEXANDRE COELHO

PAULO FIGUEIREDO

**Francisco Proença
de Carvalho**

Associado principal da Uria-Menendez,
Proença de Carvalho

**Paulo
Pinheiro**

Sócio da Vieira
de Almeida

**Nuno Morais
Sarmento**

Sócio
da PLMJ

**Magalhães
e Silva**

Sócio da Jardim, Sampaio,
Magalhães e Silva e Associados

31 ANOS

46 ANOS

50 ANOS

67 ANOS

O IMPREVISÍVEL ANO DE 2012

visto por quatro décadas diferentes



QUATRO ADVOGADOS



QUATRO DÉCADAS

Conheceram diferentes realidades mas hoje vivem os mesmos desafios

É

A falta de saídas profissionais e o excesso de cursos de direito é uma preocupação comum a estes quatro advogados, apesar da diferença de idades e experiências. Um problema de massificação que afecta a profissão e que promete dificuldades acrescidas para a advocacia. "A massificação pode matar a essência da advocacia que é uma relação individual, baseada na confiança entre advogado e cliente", alerta Nuno Morais Sarmiento.

é correcto dizer-se que ser advogado actualmente já não é o que era. Muito mudou nas últimas quatro décadas, especialmente após o 25 de Abril. Da prática individual para as grandes sociedades com presença internacional, do domínio das diferentes áreas do direito à especialização, da barra do tribunal para os acordos extra judiciais, tudo (ou quase) é hoje diferente. O País evoluiu, a economia modificou-se e novas exigências ditaram a necessidade de criar uma prática integrada, em equipas multidisciplinares e especializadas, para dar resposta a clientes cada vez mais exigentes.

As sociedades de advogados são hoje "fontes de formação para jovens advogados, trazem maior segurança às suas carreiras e potenciam a partilha de experiências de conhecimento, o que tem permitido evoluir a prática", salienta Francisco Proença de Carvalho.

Alguns advogados acreditam que estas mudanças trouxeram consigo mais profissionalismo e maior qualidade no serviço prestado, outros, como Manuel Magalhães e Silva, que o excesso de concentração se traduz em 'fábricas de advocacia', "com níveis apreciáveis de desumanização, incluindo a da relação cliente/advogado, e uma gestão do desempenho fundada exclusivamente no lucro".

Mas, a verdade é que "ser advogado – trabalhar com o Direito, afirmar valores, defender interesses, participar na concepção e na execução de um negócio ou de um projecto empresarial, contribuir para a resolução de uma disputa – é um desafio aliciante, em qualquer altura e em qualquer contexto social e económico", lembra Paulo Pinheiro. Opinião partilhada por Nuno Morais Sarmiento que acrescenta: "na advocacia, mais ainda do que na medicina, a pressa dos tempos e a modernidade dos dias não alteram, nem desqualificam, a relação única e irrepetível com cada cliente, que é afinal o compromisso com a individualidade do ser humano, com a sua identidade e dignidade, a que também chamamos direitos fundamentais, de todos e de cada um". "A figura do advogado de causas, do advogado de missão, do advogado 'com alma', não desapareceu, nem desaparecerá, seja em prática individual, seja em prática societária. Esse advogado será sempre necessário para a defesa das pessoas e da sua dignidade", conclui Francisco Proença de Carvalho. 

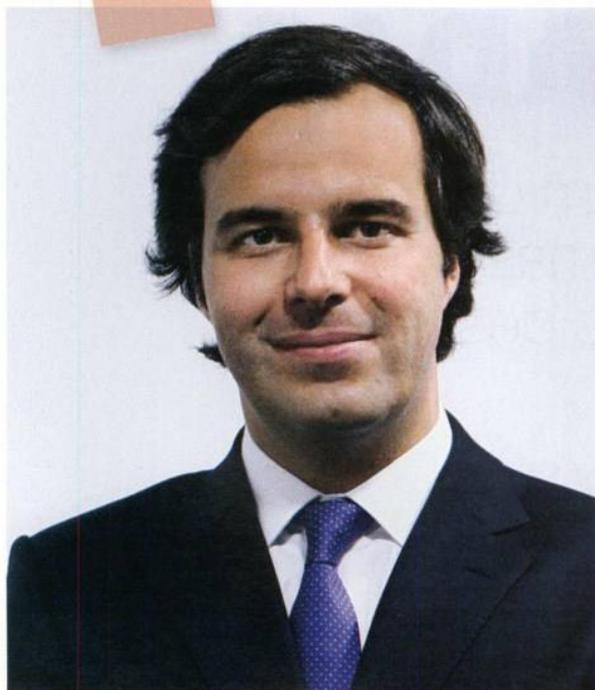


FOTO Paulo Alexandre Coelho

FRANCISCO PROENÇA DE CARVALHO

31

associado principal da Uría Menéndez – Proença de Carvalho

“Chegar à profissão é um desafio”

Começou a trabalhar há oito anos e encontrou um mercado “cada vez mais competitivo e com uma crescente ‘proletarização’”. Teve que lidar com o desafio “de ajudar a institucionalizar um pequeno escritório muito assente na imagem do pai, Daniel Proença de Carvalho, que “pudesse subsistir além do seu fundador”. Hoje sente-se satisfeito com o resultado do trabalho e em nada mudaria o caminho que trilhou até agora. “Seria difícil e até injusto querer mudar alguma coisa no meu percurso”. Sobre a profissão, acredita que é hoje mais fácil exercer advocacia devido aos desenvolvimentos tecnológicos que fomentam o acesso e a partilha de informação jurídica. Contudo, o grande desafio é conseguir, de facto, exercer. “Os novos advogados têm que ser muito mais pacientes, flexíveis e criativos no seu percurso profissional”. Aliás, acrescenta, “tendo em conta os entraves que a Ordem dos Advogados coloca aos licenciados, alcançar uma cédula profissional é cada vez mais uma prova de esforço e resistência”. Quanto ao futuro, Francisco encara-o com optimismo mas, como refere, “o grande desafio é o de tentar atravessar a crise em Portugal sem uma degradação da qualidade dos serviços jurídicos prestados pelas sociedades, do estatuto da advocacia e da carreira de advogado”.

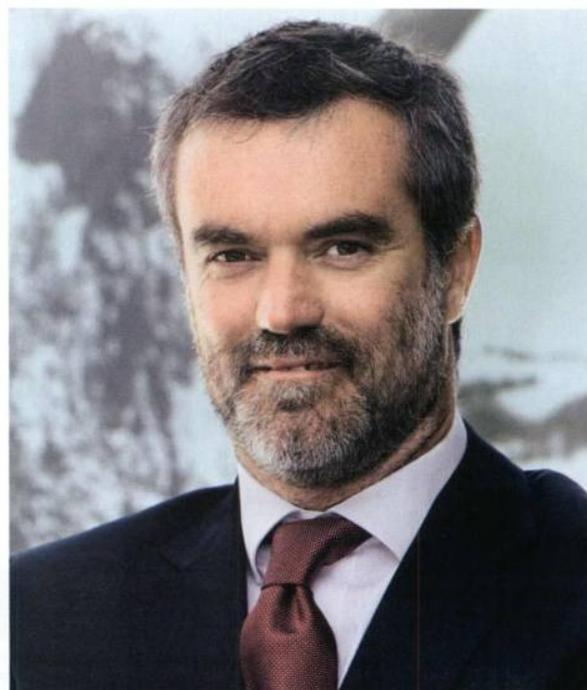


FOTO Paulo Alexandre Coelho

PAULO PINHEIRO

46

sócio da Vieira de Almeida & Associados

“Comecei na altura das vacas gordas”

Entrou na advocacia após a integração europeia. Decorria a década de oitenta, “o tempo das vacas gordas”. Na época, o desafio era claro: “Aprender depressa a sair de uma advocacia tradicional para modelos de assessoria muito mais sofisticados e exigentes”. Paulo Pinheiro recorda que a economia portuguesa viveu nessa altura um enorme ‘choque térmico’, com a instalação de multinacionais e o crescimento rápido de muitos grupos portugueses, com os elevados montantes de fundos comunitários a acelerar a economia e a financiar os mais variados projectos de infra-estruturas. “Tudo isto exigia uma advocacia diferente, mais moderna, mais próxima do cliente e dos seus projectos”. A relação com os clientes e com os colegas era muito diferente e a especialização, “para quem podia dar-se ao luxo de a ter..., era muito menos intensa. Fazíamos quase tudo, tínhamos uma visão bem mais abrangente do Direito aplicado”. Hoje entrar na profissão é muito mais complicado do que há cinco ou dez anos atrás “porque o crescimento das firmas não é, nem vai ser nos próximos anos, comparável”. O sector tornou-se mais competitivo. “Mas há sempre lugar para quem tenha uma boa preparação de base e, sobretudo, para quem, a crescer a isso, tenha um qualquer factor de diferenciação”.

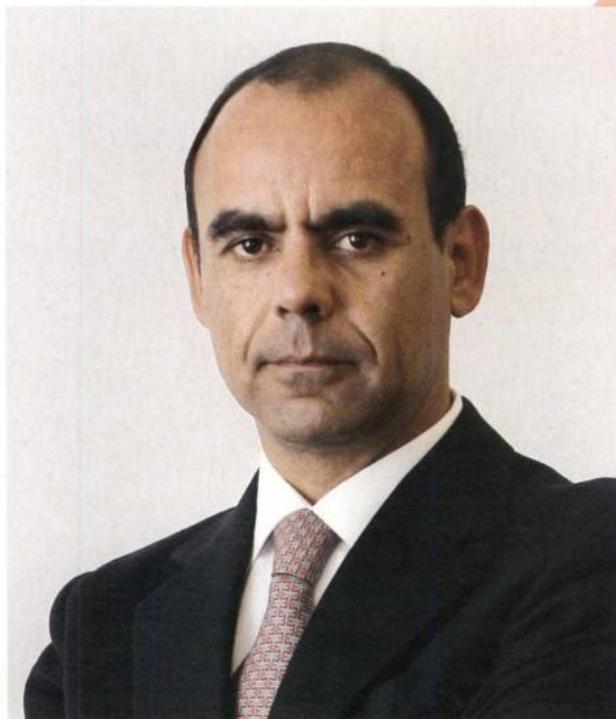


FOTO Paulo Alexandre Coelho

NUNO MORAIS SARMENTO

50

sócio da PLMJ

“A advocacia profissionalizou-se”

Nuno Morais Sarmiento olha para trás com a sensação de ter feito ou de, pelo menos, ter contribuído para fazer justiça. Esta era, aliás, a palavra de ordem na advocacia quando entrou. Hoje “a palavra é Profissão”. O que mudou entretanto foi a própria actividade que, segundo ele, se profissionalizou. “Do trabalho individual passámos, tantas vezes, a um trabalho de conjunto. Do saber acumulado, de experiência feito, passámos ao catálogo das especializações, das competências adquiridas e não construídas”. Mas, ao mesmo tempo, a advocacia hoje respira mais com vida. “Deixou de ser um Olimpo distante, por vezes reservado e sobranceiro, misturou-se com o mundo, é mais de todos”, acrescenta. Mudanças que trazem de bom quase a mesma dose que de menos positivo. O acesso à profissão é mais democratizado mas há muito por fazer no que se refere à entrada na Ordem, por exemplo. “Não concordo com a forma, por vezes grotesca, que tem revestido algumas mudanças, mas acompanho todos os esforços para que o acesso à ordem não seja um passo automático, garantido por qualquer licenciatura em direito”, salienta. Mais do que uma licenciatura, a advocacia exige competências individuais específicas. “Competências que se transformam numa consciência, que só a vida prática depois da Universidade, permite”.

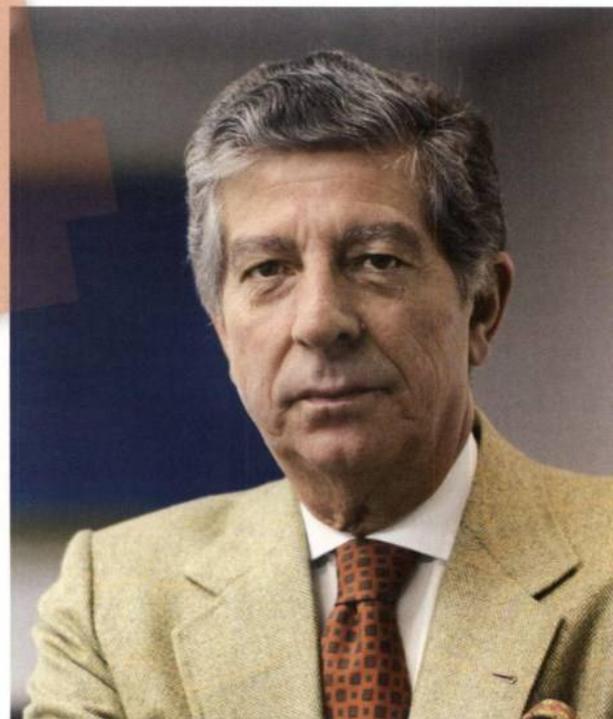


FOTO Paulo Figueiredo

MANUEL MAGALHÃES E SILVA

67

sócio da Jardim, Sampaio, Magalhães e Silva e Associados

“Qualidade de desempenho e ética tendem a diminuir”

É do tempo em que um “advogado em prática individual podia ir fazendo a sua clientela” e em que a relação entre colegas decorria “sem crispações”. É advogado há 39 anos e recorda até as tertúlias que chegavam a acontecer em alguns tribunais e que reuniam todas as profissões forenses. Tudo num ambiente menos competitivo do que o actual. As grandes dificuldades eram, essencialmente, operacionais. “Não havia máquinas de escrever eléctricas e muito menos computadores. O fax demoraria mais de 15 anos a aparecer e a vulgarizar-se”. “Com papel selado e máquinas sem corretor, pode imaginar-se por que agruras se passava...”. Hoje é tudo mais simples, à excepção do acesso à profissão. “A inércia da Ordem na promoção junto do legislador de medidas que disciplinem o acesso à profissão impedem, salvo casos raros, que haja espaço para a advocacia em prática individual”. Também, por isso, e se voltasse atrás, admite que “teria partido mais cedo para a advocacia em sociedade”. Com os mais novos na profissão admite “conviver” de forma pacífica apesar de, por vezes, existir “uma cultura do imediato, que pode perturbar o clima de convivência”. Apesar disso, acredita que as gerações mais velhas têm estado atentas às práticas e aos desafios dos tempos novos, o que “facilita a convivência de paradigmas”.

O ano de todos os cortes

A crise aperta e toca a todos. As sociedades de advogados estão focadas no corte de gorduras sem perder de vista os clientes que são, nos dias que correm, cada vez mais exigentes. A solução, dizem os advogados, é mesmo "fazer mais com menos".



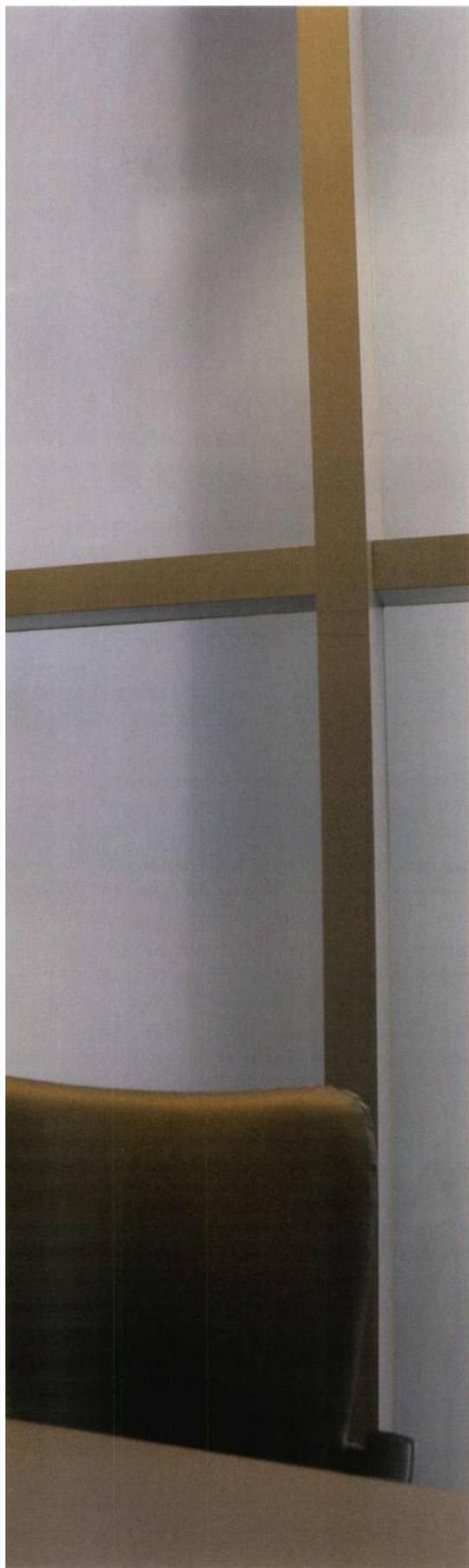


Foto: MarkEdwardAtkinson/BlendImages/Corbis

A

palavra de ordem é racionalizar custos. É preciso fazer adaptações e cortar gorduras porque as sociedades vivem tempos difíceis, com desafios internos e de mercado que mudam a cada dia. Os clientes estão mais selectivos e exigentes. Mas, apesar do contexto negativo, a prática legal tem espaço para crescer e desenvolver áreas menos tradicionais. Além fronteiras, o trabalho dos advogados nacionais é cada vez mais reconhecido e avaliado ao nível do que de melhor se faz no mundo. Boas e más notícias para as quais é necessário encontrar o equilíbrio que apenas se consegue com muito esforço e dedicação.

Charles Darwin disse um dia que na luta pela sobrevivência, os mais aptos vencem à custa dos seus rivais porque são mais bem sucedidos na adaptação ao seu meio ambiente. Um pensamento actual e que se ajusta à advocacia. “Uma nova realidade económica, com a alteração dos modelos de pricing, e a solicitação de novas áreas de negócios, exige rápida adaptação”, afirma Miguel Castro Pereira.

O mundo está a mudar a uma velocidade relâmpago e também os clientes estão mais activos na determinação de critérios de fixação de honorários, “bem como no crivo do trabalho legal que solicitam aos advogados”, junta Nelson Raposo Bernardo. Contudo, alerta Duarte Garin, sócio director da Uría Menéndez – Proença de Carvalho, “não podemos baixar o nível dos serviços que prestamos para nos adequarmos às necessidades dos clientes”. A solução passa por ser mais criativo no

relacionamento com o cliente, “procurando fórmulas para ir de encontro às suas expectativas”, acrescenta. Opinião partilhada por João Vieira de Almeida: “O desafio será conseguir repositonar as sociedades num mundo novo, mais exigente, de contenção da procura e com novos alinhamentos de interesses”.

Rui Amendoeira alerta precisamente para o desfazamento que hoje existe entre a oferta e a procura de serviços jurídicos. “A advocacia é um barómetro da situação de crise económica que o país atravessa, e esta deve ser a sua pior crise de sempre”, aponta. “Já se começou a sentir o emagrecimento de algumas sociedades, mas essa tendência irá acentuar-se ao longo de 2012”, acrescenta Nelson Raposo Bernardo. Apesar de tudo, Daniel Proença de Carvalho acredita que a advocacia portuguesa tem condições para prestar serviços de grande qualidade à atividade económica, sendo capaz de dar resposta eficaz às solicitações de empresas e investidores. “Há uma crescente profissionalização da prática da advocacia, com a inerente especialização e aplicação de metodologias de gestão empresarial”, junta Miguel Castro Pereira. Já Nuno Líbano Monteiro defende especialização, exigência, organização e confiança porque a advocacia que não acrescenta valor está condenada”, garante.

É necessário ainda estar atento às oportunidades geradas pelas “novas” áreas de prática. “As áreas de reestruturação e insolvência, que até há pouco eram menos consideradas parecem ser a chave para gerar negócio na advocacia”, exemplifica Nuno Líbano Monteiro.

A internacionalização será outro factor de resposta à crise, que trará novo fôlego às sociedades. “A advocacia portuguesa deve apostar cada vez mais na internacionalização e estar atenta à possibilidade de exportar serviços jurídicos para outros países”, diz Augusto de Albuquerque de Athayde. 

Agarrar as poucas oportunidades

Adaptação, criatividade, capacidade de resposta, repensar e alinhar processos. É a estratégia de combate à crise que os advogados estão a colocar em prática.

“Todas as crises representam oportunidades”. A frase é de João Vieira de Almeida, sócio principal da VdA, mas espelha a opinião da grande maioria dos advogados contactados pelo Diário Económico. O momento é de restrições mas o importante é dele retirar lições para melhorar e avançar para um novo capítulo. “A evolução favorável de uma crise conduz ao crescimento, à criação de novos equilíbrios”, acrescentam os sócios da Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, Maria João Ricou e Diogo Perestrelo.

Contudo, o inverso pode também acontecer. Quando não há capacidade de adaptação e reação, a crise pode evoluir de forma negativa. “O desafio que se coloca é manter-nos focados e atentos à evolução para estarmos aptos a tomar as medidas necessárias para reagir de forma eficiente à mudança”, reforçam os sócios da Cuatrecasas.

As imposições da Troika são também, para alguns, sinónimo de novos negócios. “Podem induzir um aumento da atividade económica, conduzindo a um maior número de transações, negócios e financiamentos que neste momento quase não existem”, salienta Duarte Garin, sócio director da Uria Menéndez – Proença de Carvalho.

Opinião partilhada por Vítor Marques da Cruz, sócio da F. Castelo Branco & Associados. “As medidas impostas pela Troika e as anunciadas pelo Governo originaram uma maior procura nas áreas do direito laboral e do direito fiscal”. Miguel Castro Pereira, managing partner da Abreu Advogados, junta à lista de oportunidades tudo o que esteja relacionado com as privatizações e a desalavancagem do setor financeiro, “assessorando o Estado ou eventuais compradores”.

Todavia, outros veem estagnar áreas fortes do seu negócio, “pelas crescentes limitações financeiras dos clientes e pela gestão de expectativas dos investidores”, refere Luís Filipe Carvalho, sócio da ABBC. “É o caso das parcerias público-privadas”, exemplifica Maria João Ricou.

Para “fugir” à crise interna, a internacionalização tornou-se prioridade para muitas sociedades. “A crise acelerou ainda mais o nosso processo de internacionalização, abrimos escritórios no Gabão e no Congo e reforçamos a capacidade noutros”, exemplifica Rui Amendoeira, sócio executivo da Miranda Correia Amendoeira. Os mercados africanos são aqui a grande janela de oportunidade a que muitos escritórios estão atentos. **Q**



Vítor Marques da Cruz

sócio da F. Castelo Branco & Associados



Em época de crise, torna-se necessário desenvolver outras áreas e departamentos que conhecem uma maior procura. Tornou-se claro que a par do desenvolvimento de áreas como o contencioso e o direito laboral, a qualidade dos serviços prestada se transformou sendo, cada vez mais, num factor de escolha para o cliente. A qualidade continuará a ser uma mais-valia nesta época.



Carlos Cruz
sócio da Carlos Cruz & Associados

As medidas da Troika configuram, com o agravamento da carga fiscal, os despedimentos, o aumento dos preços, a rarefação do crédito, o desinvestimento público, etc, uma objectiva diminuição da qualidade de vida em Portugal, que afecta todas as actividades, incluindo o exercício da advocacia. Os advogados terão menos que fazer.



Miguel Castro Pereira
Managing Partner da Abreu Advogados

A "crise" levou à necessidade de focalização no 'core' da actividade, à optimização de recursos e procura de crescimento de facturação. Além da oportunidade de repensar o modelo de prestação do serviço e de gestão interna, a "crise" aproximou-nos dos clientes, o que comporta oportunidades de prestação de serviço em distintas ou novas áreas do direito ou relacionadas (como a mediação e a arbitragem).



Manuel Santos Vítor
sócio da PLMJ

Esta não é a primeira crise que vivemos, apesar de ser seguramente a mais grave e de maior duração. As sociedades de advogados foram forçadas a cortar custos, ser mais imaginativas para manter e ganhar novos clientes. A internacionalização tornou-se uma prioridade."



António Vicente Marques
sócio da AVM

Devido à actual situação, temos recebido currículos de bons advogados que estariam menos disponíveis noutras circunstâncias. É nos momentos mais difíceis que a nossa capacidade é posta à prova."



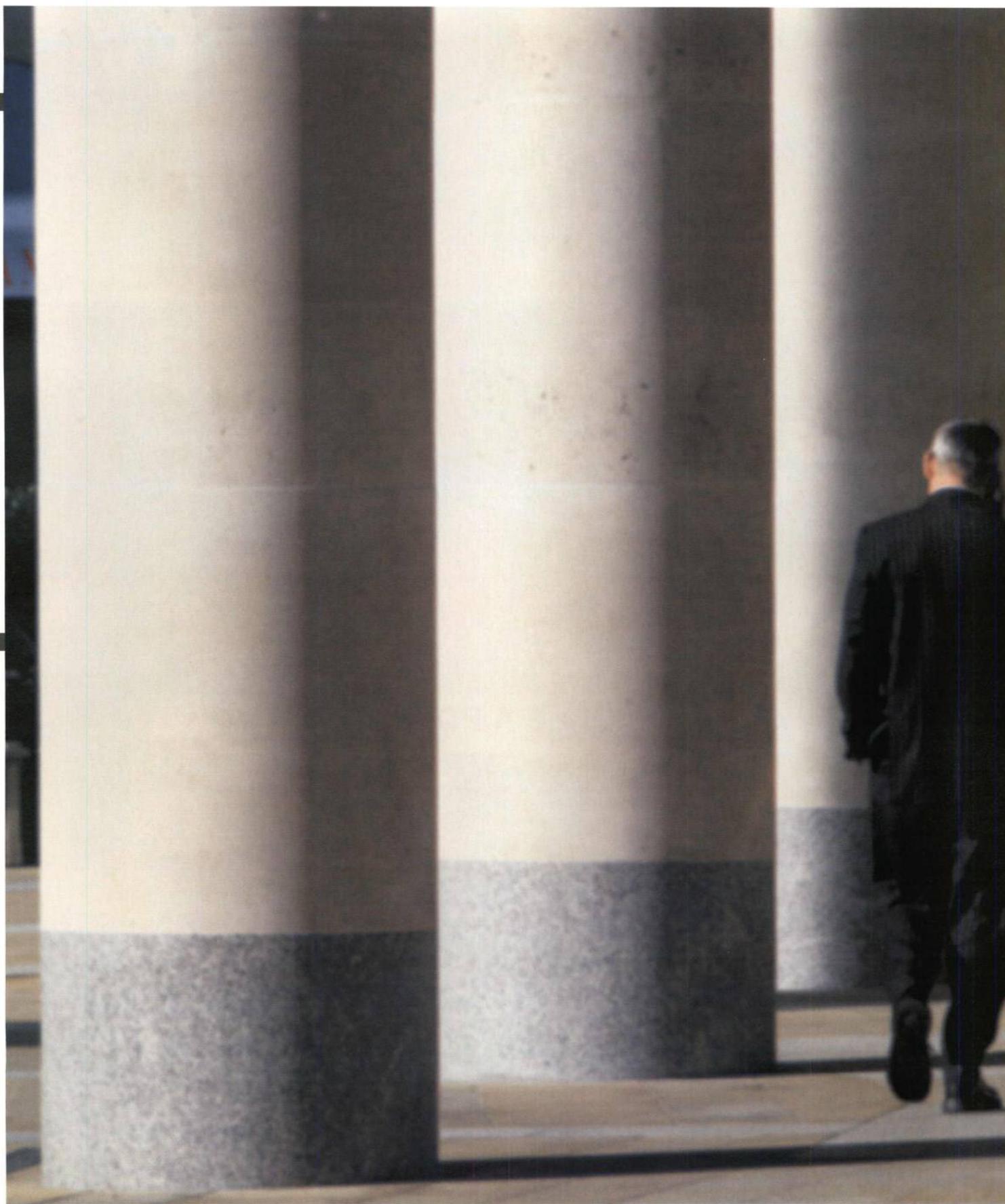


Foto: AlessiaPierdomenico/Reuters

2012

O que esperam os advogados do ano imprevisível que temos pela frente

Os adjectivos que empregam para retratar o momento não dão muito alento. Mas os advogados continuam a acreditar que depois da tempestade virá a bonança: há vida para lá da actual crise económica, financeira e social. >>>



>>>



Alexandra Courela
Advogada Associada da Abreu Advogados



Em 2012 a crise económica continuará presente mas, para as sociedades de advogados, esta é uma época de oportunidades. Oportunidade para se reorganizarem tornando-se mais eficientes. Oportunidade para repensarem a relação com o Cliente. Oportunidade para participarem nas privatizações. Oportunidade para diversificarem a sua área de intervenção apostando em novos mercados. No final teremos sociedades de advogados mais sustentáveis.



Rita Gouveia
sócia da Cuatrecasas, Gonçalves Pereira



2012 mostrará se os tempos de crise são um motor de mudança ou se Portugal não será capaz de os aproveitar para realizar essa mudança através de uma nova lei de arbitragem voluntária, da implementação de tribunais especializados e da revisão do código de processo civil, entre outros.



Bernardo Reynolds de Carvalho
responsável pelo departamento de Corporate Internacional da Carlos Cruz & Associados



Do ponto de vista internacional, tudo indica que 2012 será um ano em que se acentuará a crise global, estando agora previsto que só em 2013 viveremos um ano de viragem. Para Portugal, e dado um cenário de crise que julgo ser ainda mais grave que a conjuntura internacional, uma das opções válidas passará por apostar numa internacionalização do tecido empresarial português, e neste âmbito, dos próprios escritórios de advogados, seja na assessoria de clientes estrangeiros em assuntos do foro nacional, seja no acompanhamento da internacionalização de clientes portugueses no estrangeiro.



Ricardo Néry
associado da F. Castelo Branco & Associados



2012 será um ano em que os advogados irão desempenhar um papel fundamental no desenvolvimento da economia nacional. De facto, devido à conjuntura económica, e às próprias medidas impostas pela Troika, será necessário um aconselhamento jurídico diário a todas as reestruturações que se impõem necessárias.



Nuno Raposo Garcia
advogado estagiário da F. Castelo Branco & Associados



Num mundo em constante e insanável mutação socioeconómica, perspectiva-se um ano repleto de (in)justiça, disparidades, dificuldades e incertezas, que deverão ser, justamente, acompanhadas de perto. Nunca tiveram os advogados um papel tão essencial.



Gonçalo Bastos Lopes
advogado associado da Cuatrecasas, Gonçalves Pereira



Ano decisivo para a zona euro em que a palavra-chave continua a ser austeridade, sem prejuízo de o mercado legal português poder vir a beneficiar com as privatizações e continuidade do investimento no estrangeiro, nomeadamente no Brasil e nos PALOP.



Filipe Romão
sócio de Fiscal da Uría Menéndez - Proença de Carvalho



As perspectivas de curto prazo são difíceis, mas a crise implicará reformas estruturais fundamentais que, a serem realizadas, poderão fazer de 2012 um ano de viragem para um ciclo estável e sustentável de crescimento e competitividade da nossa economia, do qual naturalmente beneficiarão também os serviços jurídicos.



Nuno Cabeçadas
advogado da Miranda
Correia Amendoeira &
Associados



Apesar de algumas previsões apontarem 2012 como um ano de recuperação e arranque da actividade económica, julgo que não se assistirá ainda a grandes operações de fusões e aquisições, dispersão de capital em bolsa e projectos de infra-estruturas que tradicionalmente alimentam a advocacia de negócios. Perante este cenário de estagnação, a internacionalização de empresas portuguesas e europeias para mercados emergentes - com África e o Brasil à cabeça - continuará por certo a gerar trabalho para as sociedades de advogados que terão, também elas, de procurar lá fora as oportunidades que escasseiam em Portugal.



João Martinho do Rosário
advogado da ABBC



O ano de 2012 será um misto entre o tsunami financeiro que se abateu sobre nós e a esperança que nos faz acreditar que poderemos conquistar novos e velhos mundos e vencer todos estes novos desafios, factos que também se repercutirão nos serviços jurídicos.



Sara Abreu de Sousa
advogado da ABBC



O ano de 2012 vai ser de grandes dificuldades, mas também de oportunidades, sobretudo em áreas que ganham impulso com a crise e em mercados internacionais emergentes, caberá aos advogados e às sociedades de advogados prepararem-se para esta realidade, munindo-se da especialização necessária.



Luís Neto Galvão
advogado da SRS
Rebello de Sousa



Os ajustes estruturais profundos previstos para 2012 irão mudar o país e exigir uma grande resiliência e criatividade por parte do mercado da advocacia, constituindo também uma oportunidade para o reforço da sua internacionalização.



Joaquim Pedro Lampreia
International Relations
Manager da VdA
para o Brasil



Ao contrário de um certo mito popular, os advogados não estão imunes à crise. Como no passado, a necessidade impelirá as empresas a descobrir novos mundos e as sociedades de advogados melhor equipadas para enfrentar 2012 serão as que já têm uma estratégia internacional para as acompanhar neste período de expansão além-mar.



Gustavo Ordonhas Oliveira
advogado da SRS
Rebello de Sousa



Apesar da recessão prevista para 2012, haverá boas oportunidades de investimento para private equity no sector das PME em virtude das dificuldades de acesso a financiamento bancário. Continuaremos a assistir a um aumento de trabalho nas áreas de laboral, contencioso e arbitragem, bem como nas áreas relacionadas com o programa de privatizações em curso, designadamente nos sectores de energia, infra-estrutura e transportes."



Vera Lúcia Raposo
advogada da área
Direito da Saúde na VdA



Em 2012 vão desenhar-se novas oportunidades de negócio nas actuais áreas de ponta do direito (técnicas reprodutivas, privacidade genética, tecnologia biomédica) e será pedido às sociedades que se equipem com novas competências para aproveitar estas oportunidades de negócio e responder às necessidades da comunidade."

>>>



>>>



Nuno Sá Carvalho
sócio da Cuatrecasas, Gonçalves Pereira



O ano de 2012 será seguramente marcado pela implementação de novas medidas de austeridade, mas temos a expectativa de que, ainda no decurso do próximo ano, comecem a surgir os primeiros indícios da anunciada recuperação económica nacional e internacional."



Carlos Cruz
sócio da Carlos Cruz & Associados



Esperar que a Nação portuguesa resista enquanto Estado soberano; esperar que se consigam imprimir à administração da Justiça em Portugal, ventos de modernidade, produtividade, racionalidade e excelência que contribuam para acabar com este espectáculo deprimente, que é andar a Justiça nas bocas do mundo sempre pelas piores razões; esperar que os advogados e a sua Ordem contribuam para a sua dignificação, para o diálogo construtivo com os restantes agentes da Justiça e para o apaziguamento das tensões; esperar pela racionalização e simplificações dos Códigos de Processo e pela desjudicialização da litigância de massa; esperar pela entrada em funcionamento e expansão dos tribunais especializados, como penhor de qualidade na administração da Justiça.



Filipe Mayer
responsável pelo departamento de Propriedade Intelectual da Carlos Cruz & Associados



2012 será um ano de profundas mudanças do mercado nacional. Os efeitos das medidas de combate à crise há muito anunciadas serão finalmente sentidos. O tecido empresarial vai ser reestruturado, à custa de muitas baixas. Porém também consideramos que o próximo ano poderá ser o momento de novas oportunidades. Muitas sociedades de advogados terão de redimensionar as suas estruturas, diversificar as suas carteiras de clientes ou apostar em novos mercados. A relação "preço/qualidade" dos serviços prestados será, cada vez mais, determinante."



Diogo Leónidas Rocha
sócio da Garrigues



Os próximos anos adivinham-se bastante difíceis para a economia portuguesa. Um dos aspectos constantemente referidos como prioridade é o combate à morosidade da justiça, fortemente desincentivadora do investimento estrangeiro em Portugal. Sem dúvida que os advogados poderão contribuir para esse objectivo.



Sandra Teixeira da Silva
advogada da AVM



Em 2012, com o agravar da crise económica, os Advogados poderão assumir um papel de extrema importância, desde que saibam e estejam em condições de dar o suporte adequado aos seus Clientes, oferecendo-lhes serviços de excelente qualidade, numa abordagem proactiva, mais inovadora e competitiva.



Manuel Santos Vítor
Sócio PLMJ



2012 vai ser com toda a probabilidade um ano tão ou mais difícil que 2011. Não antecipamos grandes alterações em relação ao perfil actual de actividade. Antecipamos que surgirão oportunidades resultantes da colocação por parte de empresas portuguesas de activos para venda e da necessidade de abrirem o capital a novos Sócios e Accionistas.



José Carlos Soares Machado
sócio da SRS Rebelo de Sousa



Temos, como Portugueses e Europeus, que ter confiança no futuro e na nossa capacidade de ultrapassar a crise que nos afecta a todos. E, como profissionais, temos que nos saber adaptar a uma nova realidade que ainda permanecerá pelo próximo ano tomando as medidas (tal como o País) adequadas e encontrando novas formas de satisfazer os clientes, mantendo a qualidade e a competência.



Pedro Melo
Sócio PLMJ – Líder do GT Projectos



Nos tempos em que vivemos, ninguém, no seu bom juízo, dirá que 2012 vai ser melhor que 2011. Importa, todavia, mesmo num clima pesaroso como o actual, encarar o próximo ano com audácia: será preciso trabalhar com maior eficiência e eficácia? Claramente; e é o que faremos.



Jorge Brito Pereira
Sócio PLMJ Área de Prática de Direito Financeiro e Bancário



2012 será mais um ano de reinvenção para a prática de advocacia financeira em Portugal - estruturar financiamentos onde a liquidez do sistema financeiro está reduzida a níveis históricos, assessorar emitentes num mercado de valores mobiliários levado a também inéditos níveis de exaustão e, sobretudo, encontrar soluções para criar confiança num sector de onde ela desapareceu.



Tomás Pessanha
Sócio PLMJ, Líder do Escritório do Porto



É consensual que o ano de 2012 será um ano difícil para a nossa economia, porventura o mais difícil de sempre. O mercado da advocacia não passará incólume a esta “tempestade perfeita”. Estarão mais bem posicionados para vencer as inevitáveis adversidades aqueles que, com tempo, foram capazes de se preparar para o embate e, sejamos francos, tiverem agora a sorte de ter – e a arte de manter – clientes igualmente precavidos. No Porto, em particular, veremos confirmada a tendência, já sentida este ano, para um aumento dos mandatos relacionados com insolvências, reestruturações e contencioso em geral”.



Luís Filipe Macedo
Advogado, Kennedys



2012 – Austeridade e Reformas Estruturais. Portugal na rota da Grécia antevê uma alteração das Políticas Sociais e Tributárias, mediante a implementação de rigoroso sistema de racionalização de custos na administração central e medidas fiscais extraordinárias excessivas, mas necessárias.



Vanda Castro Lopes
Advogada, Kennedys



Será um ano adverso à economia, à oportunidade de negócio e ao investimento. É necessário criar inovações nos sistemas de trabalho, nas relações entre os diversos atores numa estrutura empresarial a todos os níveis; é imperioso melhorar laços empresariais e estaduais numa época de acentuada crise.



Ana Cláudia Rangel
advogada, Raposo
Bernardo & Associados



Um ano difícil para as sociedades de advogados, que continuarão sujeitas a grande pressão, como se estivessem num teste permanente. Se por um lado terão de manter – ou até mesmo incrementar – o nível de serviço aos Clientes, por outro terão de o fazer perante mais contingências, mais dificuldades e certamente menor compensação.



Joana Andrade Correia
advogada, Raposo
Bernardo & Associados



Um ano estimulante para todos, em especial para as sociedades de advogados: as capacidades de resistência, de reinvenção, de inovação, e, em alguns casos, também de sobrevivência serão testadas, nalguns casos até ao limite. Será essencial que os líderes das sociedades se encham de arte e engenho para manterem as equipas entusiasmadas, unidas, e com ânimo para enfrentar os desafios e vestir a camisola."



Tiago Amorim
sócio da Amorim
Advogados



O desafio é tentar manter uma filosofia de conjugação de qualidade e prontidão dos serviços, expertise, orientação para o negócio, proximidade do cliente e inovação nas soluções, sem que isso implique um aumento dos custos para o cliente.



Fernando Resina da Silva
sócio responsável
pela área de Tecnologias
de Informação



Para além do que já fazemos, vamos fazer aquilo que nunca fizemos, com a qualidade que sempre tivemos, em lugares onde jamais estivemos, com honorários que ainda desconhecemos.

Que saudades temos do tempo em que o advogado recebia uma carta, tinha uma semana para pensar no assunto, mais dois ou três dias para escrever a resposta que, após passada à máquina pela secretária, lá seria enviada pelos diligentes CTT ao cliente, onde chegaria alguns dias depois.



Jorge Santiago Neves
sócio da Gómez-Acebo
& Pombo



Adaptando uma célebre frase de Winston Churchill 'nunca tantos estiveram dependentes de tão poucos', ou seja, o bem-estar de mais de 500 milhões de cidadãos da União Europeia depende hoje de um reduzido número de políticos europeus. Neste contexto, em 2012, as sociedades de advogados que melhor se estruturarem e desenvolverem produtos de reestruturação e recuperação de dívida, de novas formas de financiamento, de criação de valor acrescentado para os seus clientes, serão sociedades que vencem a crise.



Guilherme Figueiredo
associado sénior,
da área de fiscal, da
Gómez-Acebo & Pombo



O grande desafio para 2012 será conseguir conciliar a elevada carga fiscal e as fracas expectativas das pessoas com a absoluta necessidade de crescimento económico e aumento substancial da produtividade. A política fiscal será um instrumento fundamental para fomentar o investimento e combater a recessão.



António Borges Pires
sócio da ABPA
Advogados



Em 2012, e com grande probabilidade em 2013, a advocacia passará por momentos conturbados e de contração, não constituindo, por isso, exceção à situação económica do país em geral. A crise no sector público e privado, a quebra acentuada do investimento público e privado e do consumo, traduzir-se-á, tal como já se verifica em 2010, numa diminuição na procura da assessoria prestada pelos advogados e no decréscimo do valor acrescentado da nossa actividade. Nesse sentido, poderemos assistir a um downsizing em alguns escritórios, ao mesmo tempo que se deverá acentuar a procura de novos mercados, em particular nos PALOPs e no Brasil.



Tânia Cascais
Advogada da Miranda
Correia Amendoeira
& Associados



2012 será o ano em que nós, Portugueses, teremos de acreditar que, de uma forma ou de outra, voltaremos a dobrar o Cabo das Tormentas e a rebatizá-lo de Cabo da Boa-Esperança.



Henrique dos Santos Pereira
sócio da ABPA
Advogados



O ano de 2012 vai ser um ano de grandes mudanças no panorama da advocacia nacional, sobretudo em Lisboa e no Porto. A confirmar-se a seriedade dos esforços para redução do deficit público, prevejo algumas surpresas de monta. Penso, contudo, que a maioria dos advogados se saberá adaptar aos tempos de crise.



Manuel Magalhães
sócio da Sérvulo
& Associados
e advogado
especializado
em Financeiro
& Governance



Relativamente ao sector bancário o ano será caracterizado pelo brutal esforço que será exigido aos bancos, para fazerem face aos novos rácios de capitais próprios e à necessidade de desalavancagem, tudo num contexto económico recessivo, num quadro regulatório mais exigente e uma supervisão mais interventiva. É provável que o ano seja ainda marcado por processos de capitalização dos bancos com a intervenção de capitais públicos. Para fazer ao quadro descrito os Bancos terão de levar cabo processos de reestruturação, refinanciamentos, venda de ativos e operações de capitalização que serão uma oportunidade de trabalho para os escritórios de advogados, exigindo fortes conhecimentos de direito regulatório e a capacidade de apresentar e implementar soluções inovadoras.



Lino Torgal,
sócio da Sérvulo
& Associados,
advogado especializado
em Direito Público e
Project Finance



O ano de 2012, embora de recessão acentuada, será marcado por relevantes operações de privatização de emblemáticas empresas nacionais. O acompanhamento dessas transacções implicará a intervenção dos advogados na representação dos interesses do Estado, dos accionistas e administrações bem como dos potenciais candidatos e financiadores.