



Entrevista João Vieira de Almeida

Estado?
“Mais de 90%
dos nossos
clientes são
privados”

LEX 36 e 37



Sociedades “não são ‘sweat shops’ chinesas para explorar advogados”, diz João Vieira de Almeida. LEX 36



Entrevista João Vieira de Almeida

MANAGING PARTNER DA VIEIRA DE ALMEIDA E ASSOCIADOS

Viver à custa do Estado? “Mais de 90% dos nossos clientes são privados”

João Vieira de Almeida admite que é possível à advocacia “sobreviver num mercado deprimido”, mas admite que a conjuntura poderá criar dificuldades a alguns projectos

JOÃO MALTEZ jmaltez@negocios.pt

A conjuntura adversa deverá trazer novas oportunidades no sector dos serviços jurídicos, um campo onde a liberalização exigida pela troika (FMI/Banco Central Europeu e Comissão Europeia) é vista por João Vieira de Almeida com bons olhos. Nesta conversa com o **Negócios**, o líder do escritório Vieira de Almeida & Associados, que recentemente recebeu o prémio “Chambers” para a sociedade do ano em Portugal, fala ainda de “preconceitos” que existem sobre as grandes firmas de advocacia e diz que a ideia da sua dependência face ao Estado é uma “mentira”.

Como está a advocacia portuguesa mais ligada à assessoria às empresas a comportar-se na actual conjuntura?

Não posso falar pelos outros escritórios, até porque o mercado é bastante opaco. Gostava que fosse muito mais transparente, mas infelizmente não o é. Agora, os escritórios de advogados não vivem da saúde da economia, vivem da actividade económica.

Vivem bem com a crise?

Não será exactamente isso, mas é perfeitamente possível os escritórios de advogados sobreviverem num mercado deprimido, desde que essa depressão gere actividade, como reestruturações, insolvências, investimento estrangeiro. Dito isto, há claramente muita oferta de serviços jurídicos que não sei se é possível sustentar.

A falta grandes operações tem criado maiores constrangimentos à advocacia que presta assessoria às empresas?

Em 2010 contámos, apesar de tudo, com grandes operações. Não na quantidade de anos anteriores, mas que foram significativas.

Hoje, que tipo de trabalho vos é pedido?

Neste momento, no escritório, assistimos a um aumento de trabalho nas áreas de contencioso e reestruturações, para as quais estamos, aliás,

a contratar gente. Mas há áreas que neste momento sofrem mais, como o imobiliário. Nestes últimos dois meses temos estado numa fase particularmente difícil, porque com a crise política em cima da crise financeira o País parou, à espera de saber o que vai acontecer. Uma crise com a magnitude desta reflecte-se no mercado da advocacia. Seguramente que até final do ano teremos alguns projectos com maiores dificuldades.

Isto, numa altura em que o memorando assinado com a troika exige a liberalização do mercado dos serviços jurídicos. Como vê essa imposição?

Sou completamente favorável à liberalização do sector, no sentido de se abrir a advogados estrangeiros, não no sentido de desregular a advocacia. A concorrência dos bons escritórios estrangeiros é boa para nós, porque eleva a fasquia de exigência, e para os clientes. Temos que ter uma posição menos corporativa da profissão. Em primeiro lugar deve estar o interesse dos clientes e não o nosso próprio interesse.

Há contudo quem diga que temos advogados a mais.

Provavelmente temos. Mas o mercado é que tem que os distinguir pela qualidade e pela competência, apontando para cima, enquanto a Ordem os tem de distinguir ao contrário, empurrando-os para fora, mas não vedando cegamente a entrada, com exames impossíveis. Assumir que o problema está fora da ordem sem resolver os problemas que cá estão dentro não é equilibrado.

Estão a criar-se barreiras artificiais?

Exactamente. Sou a favor de uma maior flexibilização à entrada, sem prejuízo de haver uma avaliação, que deveria ser independente e profissional, em moldes diferentes dos actuais. Os miúdos repetem os exames que fizeram na faculdade, com critérios que não sei se são completamente transparentes. Isto não é um problema desta Ordem, é um problema que vem desde sempre.

Em nenhuma das grandes sociedades de advogados o cliente Estado passa os 10% da facturação.

[Os grandes escritórios não são] “sweat shops” chinesas, onde os jovens advogados são explorados e os sócios barrigudos ficam com o dinheiro todo nos bolsos.

Sou favorável à liberalização do sector no sentido de se abrir a advogados estrangeiros. Não no sentido de se desregular a advocacia.



A Ordem dos Advogados quer regular a relação entre associados e sociedades. A existência de contratos permitiria uma maior clareza a este tipo de relação profissional?

Não vejo essa necessidade, porque não me consta que exista um problema para resolver. Dito isso, também não vejo problema em que se encontre um modelo de regulação dessa relação. Até que pode ser útil.

Pode ou não dar mais estabilidade à relação profissional?

É precisamente neste plano que não vejo a existência de problemas. Não me consta, e eu já estou nisto há muitos anos, que haja casos de advogados que são corridos em circunstâncias de ruptura com a sociedade, sem terem os seus direitos satisfeitos. As grandes sociedades de advogados são hoje, provavelmente, as organizações que melhor enquadraram os advogados associados.

Não há então essa necessidade de proteger os associados?

Não vejo essa necessidade de proteger os associados dos “horribes patões” que têm, mas dito isto vejo

vantagem em poder estabelecer-se alguma uma relação. Tem é que ser equilibrada e não partir de uma visão preconceituosa do que são as nossas organizações.

Que visão preconceituosa é essa?

Há uma série de preconceitos relativamente às grandes sociedades, nomeadamente que vivem do Estado. É mentira. Em nenhuma das grandes sociedades o cliente Estado passa os 10% da facturação.

A ideia não resultará de alguns dos escritórios terem entre os seus sócios ex-ministros e ex-secretários de Estado?

Há também o preconceito de que estes escritórios são escritórios de lóbi político, cheios de ex-ministros e ex-secretários de Estado. Só que mais de 90% dos nossos clientes são privados, muitos são estrangeiros, não fazem sequer ideia de como se chamam os secretários de Estado em Portugal. Mas há um terceiro preconceito de que isto são “sweat shops” chinesas, onde os jovens advogados são explorados e os sócios barrigudos ficam com o dinheiro todo nos bolsos. São preconceitos de quem não conhece a realidade.



Pedro Elias

PERFIL

ENTRE FUSÕES E AQUISIÇÕES E O DIREITO FINANCEIRO

Managing partner do escritório, João Vieira de Almeida é também sócio co-responsável pela área de fusões e aquisições e de direito societário e financeiro. Licenciado pela Universidade Católica, exerce advocacia em Portugal, mas pode igualmente fazê-lo no Brasil, por estar inscrito nos organismos que regulam, num e noutro país, a prática da profissão. Sobre a sociedade que lidera, a Vieira de Almeida e Associados, considera que é no trabalho de proximidade com o cliente e, particularmente, no plano da inovação jurídica, através do projecto VdAcademia, que poderão encontrar-se os factores de diferenciação face à concorrência. Munido de números relativos à actividade do escritório em 2010, faz-nos saber que no ano passado a sociedade integrou 11 estagiários como advogados, promoveu 2.328 horas de formação, 4.840 horas de "pro bono", pagou dez bolsas de formação pós-graduada e abriu 150 novos dossiês por mês.

Sociedade quer que 10% da facturação seja obtida no estrangeiro

O escritório de advogados Vieira de Almeida e Associados (VdA) quer, "dentro de um período não muito longo", atingir uma quota de 10% da sua facturação nos mercados externos, revelou ao **Negócios** o líder da sociedade, João Vieira de Almeida.

"O projecto de internacionalização é, para nós, estruturante e talvez o mais marcante deste ano. É seguramente um daqueles em que estamos a investir mais em termos financeiros", afirmou, adiantando que a sociedade foi mesmo buscar uma pessoa que já trabalhou como advogado no Brasil e trabalha neste momento em Londres, para gerir exclusivamente os contratos internacionais da firma.

"Esta é uma vertente de crescimento fundamental. Está muito claramente definido o projecto de internacionalização da sociedade. Temos um quadro muito parametrizado do risco que queremos correr, do dinheiro que queremos investir e da estrutura que criámos para o efeito", afirmou ainda João Vieira de Almeida.

"A nossa ideia é contar com 10% da nossa facturação proveniente da internacionalização dentro de um período não muito longo", evidenciou o mesmo responsável, sublinhando contudo que considera ilusório que se possa pensar na aposta nos mercados externos como a solução para todos os problemas da advocacia portuguesa. É uma condição necessária, mas não é suficiente, afiança.

"Nos escritórios portugueses havia a noção de que era necessário ir lá para fora, mas durante muitos anos o trabalho que existia aqui era tal que não havia sequer tempo para gerir essa oportunidade", sustenta João Vieira de Almeida.

Com a conjuntura económica que atravessa o País, a realidade é hoje outra. "Agora há oportunidade de seguir os clientes, porque as próprias empresas portuguesas sentem necessidade de ir lá para fora à procura de mercados, mas também nós próprios temos necessidade de procurar mercado. Temos que encontrar maneira de expandir os nossos mercados e sustentar os nossos modelos", conclui o mesmo responsável.

Desde 2000, a facturação dos grandes escritórios foi multiplicada por dez

O que representa para a Vieira de Almeida e Associados (VdA) ter ganho um prémio com o simbolismo do da Chambers, uma espécie de "Óscar da advocacia"?

É difícil relacionar um prémio destes com a actividade só de um ano. Embora, de facto, 2010 tenha sido extraordinário para a VdA, sobretudo no contexto económico que o marcou. O prémio é, no fundo, o reconhecimento para todos quantos trabalham no escritório que não estamos no mau caminho e que temos uma marca com um valor específico no mercado.

Falou de 2010 como um ano extraordinário. Há alguma operação em que se tenham destacado?

Orgulho-me particularmente da reestruturação da Brisa. Terá sido das poucas vezes, e para nós foi certamente a primeira, em que uma firma portuguesa coordenou uma

equipa de advogados internacionais que envolvia duas das maiores firmas globais, ao pé das quais somos anões.

Está a falar de que firmas?

Da Linklaters e da Allen & Overy. Curiosamente, e julgo que isso é uma boa lição para os escritórios portugueses, trabalharam connosco, sob a nossa coordenação, sem o mínimo problema.

A sociedade está a completar 35 anos. Ganhou dimensão e chegou a uma idade madura. E agora, que estratégia de crescimento existe?

Há aqui um fenómeno que certamente não se replica. Se olhar para aquilo que é o crescimento do Produto Interno Bruto português em dez anos, constata que é irrisório. Sobre tudo se fizermos a comparação com o que, desde 2000, cresceram os escritórios de advogados. Teremos

quase decuplicado de dimensão e de facturação. Não fomos nós. Fomos nós e os nossos concorrentes mais directos. Atingimos um ponto de maturidade no desenvolvimento destes projectos que agora obrigam a uma atitude completamente diferente.

Que atitude terá de ser essa?

Será preciso, sobretudo, fazer um esforço muito sério ao nível da gestão dos recursos humanos, das expectativas, das carreiras das pessoas, de distribuição de lucros e de relacionamento entre sócios, dos modelos de renovação dos sócios e dos recursos humanos dessas firmas. Depois, alguns paradigmas que necessariamente irão mudar e que têm que ver inclusivamente com o relacionamento com os próprios clientes.

Qual é esse novo paradigma?

Hoje em dia os clientes procu-

ram critérios de alinhamento diferentes. Procuram o escritório que tenha competência para uma determinada operação, independentemente de ser ou não o escritório dos amigos ou dos sócios. Procuram um escritório que seja competitivo em termos de preço.

A preocupação com os preços que praticam tem aumentado?

É cada vez mais uma grande preocupação. Neste momento, no mercado, existe uma pressão muito significativa sobre os "fees" [honorários] dos advogados. Penso que isso pode prejudicar a performance e a capacidade de resposta dos escritórios. Mas digamos que a relação de lealdade para a vida e de entrega de trabalho de forma quase automática deixou de existir. O futuro é de grandes desafios para os escritórios de advogados.