

Assessoria em laboral e contencioso crescem à boleia da crise

Quebra da procura interna e escassez de crédito fazem subir procura de apoio junto das sociedades de advogados para reestruturações de empresas

MARLENE CARRIÇO
JOÃO MALTEZ

A crise económica e financeira, que levou à quebra do consumo e criou dificuldades de acesso ao crédito, tem abalado o mundo empresarial. Perante este cenário, quem manda nas empresas ou se vira para o estrangeiro ou procura fazer reestruturações. Em alguns casos, as dívidas vão aumentando. Este panorama fez com que os departamentos mais procurados em 2012 nas sociedades de advogados fossem, segundo um grupo de juristas inquirido pelo **Negócios**, os de contencioso, de direito laboral e de arbitragem.

“Como dificuldade comum a todos os sectores de actividade, sem excepção, destacaria a quebra da procura interna e a escassez de crédito. De entre os sectores em que nos movemos, o mais claramente afectado foi, sem dúvida, o da construção. Foi dramático. Também o sector automóvel tem sido severamente castigado”, evidenciou Nuno Pena, sócio da CMS-RPA.

O raciocínio de Miguel Castro Pereira seguiu no mesmo sentido quando lembrou que ao longo de 2012 a sociedade que dirige, a Abreu, “registou um claro crescimento de áreas relacionadas com a ‘crise’, como o contencioso geral, arbitragem, além do direito laboral”, relatou ao **Negócios**.

Também o sócio da Garrigues, João Paulo Teixeira de Matos, resume que o ano ainda em curso se centrou muito “em todos os aspectos jurídicos inerentes a reestruturações de empresas, seja no plano societário, laboral ou contratual”.

“Empresas que seriam viáveis, vêm-se na contingência de iniciar processos de revitalização ou pedir a declaração de insolvência por falta de liquidez. Por outro lado, os bancos estão obrigados a iniciar

A falta de liquidez na economia foi o aspecto mais complexo que as empresas tiveram de enfrentar.

MARIA JOÃO RICOU
Co-managing partner da
Cuatrecasas-Gonçalves Pereira

processos de reestruturação da dívida”, observou Benjamin Mendes, sócio da ABBC.

Esta é uma ideia igualmente partilhada por Francisco Brito e Abreu, da Uria-Proença de Carvalho, advogado que atribui este comportamento ao momento que o País vive. Um momento “em que as muitas empresas e empresários se vêem na contingência de reestruturar as suas actividades e a procurar novos mercados, o que propicia rearranjos das estruturas accionistas”.

Acesso ao financiamento: o mesmo é dizer grande problema

De acordo com Tomás Pessanha, sócio da PLMJ, o principal problema sentido por muitos dos clientes da firma “residiu em 2012 (e ainda reside) na dificuldade no acesso a fontes de financiamento”. Até por isso, conforme adiantou, não foi surpresa que ao longo do ano as equipas do seu escritório tivessem sido chamadas a assistir os clientes “em processos de reorganização ou concentração empresarial, fosse na reestruturação das respectivas dívidas bancárias, fos-

se até no suporte à abertura dos respectivos capitais sociais a terceiros investidores.

Maria João Ricou, co-managing partner da Cuatrecasas-Gonçalves Pereira, sublinhou essa mesma realidade, ao apontar que “a falta de liquidez na economia foi o aspecto mais complexo que as empresas tiveram e vão continuar a enfrentar nos próximos tempos”.

Reiterando as dificuldades de financiamento sentidas pelas empresas, Rogério Fernandes Ferreira, do escritório RFF, sublinhou ainda que se “assistiu também a um reforço da procura de serviços jurídicos mais especializados”. Muito em particular “na área de contencioso e da arbitragem tributária, aliada à entrada de novos clientes empresariais mais preocupados com a estruturação e regularização das suas actividades em consonância com a lei, numa altura em que é sentida a pressão da administração tributária sobre os contribuintes”.

E esta pressão fez-se sentir, em parte, devido aos “aumentos directos e indirectos de impostos para as empresas, bem como através de limitações a deduções e a amortizações e à introdução de medidas que impõem uma carga burocrática que será especialmente visível no próximo ano”, sublinhou Nelson Bernardo, sócio e líder da Raposo Bernardo.

Além da procura de assessoria no campo da arbitragem, do direito fiscal e laboral, para as maiores firmas de advocacia 2012 não deixou de ser igualmente um ano de grande procura ao nível do “trabalho transaccional”, sublinhou Nuno Ferreira Lousa, counsel da Linklaters. “As operações de transmissão de dívida e de reestruturação representaram uma fatia muito significativa do trabalho em que estivemos envolvidos em 2012”, detalhou.



O QUE DIZEM OS ADVOGADOS

Baixos níveis de investimento, falta de liquidez, redução significativa do consumo interno... Com os clientes em situação difícil, a advocacia de negócios não passou ao lado dos problemas, afixam os actores deste sector de negócios



Rui Amendoeira, sócio executivo da Miranda, Correia, Amendoeira.

Clientes têm procurado reduzir as tarifas horárias de prestação dos serviços jurídicos.

RUI AMENDEIRA



Benjamin Mendes, sócio fundador da ABBC.

As maiores dificuldades para os clientes decorrem das restrições ao crédito.

BENJAMIM MENDES



Rogério Fernandes Ferreira, fiscalista e sócio da RFF e Associados.

Decréscimo [foi] significativo no número de novos investimentos realizados em território nacional.

ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA



Francisco Brito e Abreu, sócio da Uria Proença de Carvalho.

Principal desafio traduziu-se em manter os níveis de actividade e de remuneração.

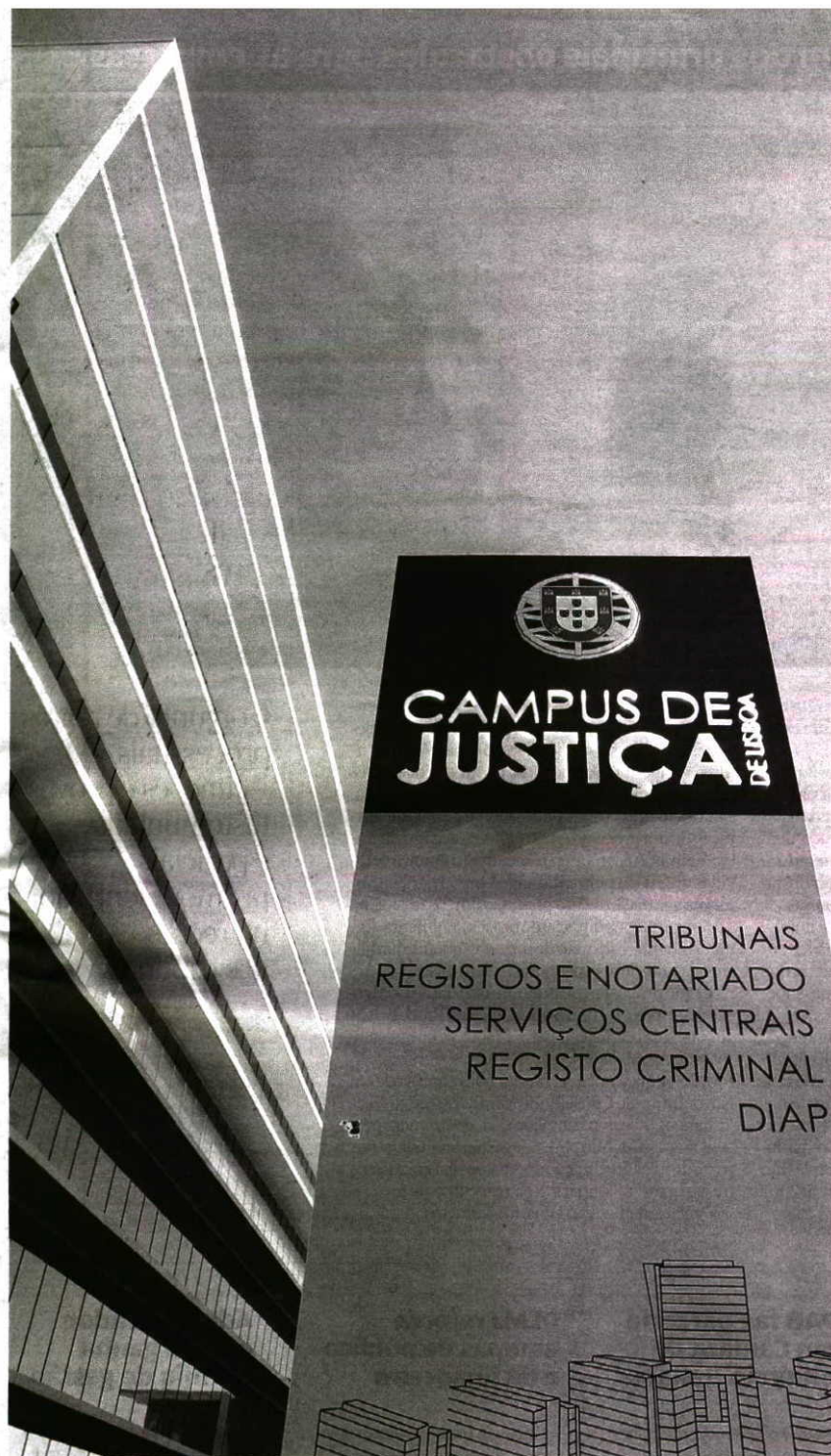
FRANCISCO BRITO E ABREU



João Paulo Teixeira de Matos, sócio da Garrigues.

Foi necessário ajustar e reinventar as políticas de honorários

JOÃO PAULO TEIXEIRA DE MATOS



Tribunais | A crise fez subir os níveis de conflitualidade nos tribunais. O contencioso ganhou fôlego em 2012.

Falta de liquidez fez subir pressão sobre valor dos honorários

Conjuntura obriga advogados a ajustar e reinventar políticas de preços cobrados pelos serviços jurídicos

Descobrir novas fontes de capital e procurar novos mercados para as empresas clientes foram os principais desafios com que as firmas de advocacia se viram confrontadas em 2012. Um ano de reforço da aposta na internacionalização, mas também, admitem ao **Negócios** vários juristas, de pressão sobre o valor dos honorários praticados.

“O principal desafio [no ano ainda em curso] foi continuar a apoiar juridicamente os clientes, numa época em que a disponibilidade financeira das empresas se encontra fortemente condicionada”, observou ao **Negócios** João Paulo Teixeira de Matos, sócio da Garrigues. Até por isso, clarificou, “foi necessário ajustar e reinventar as políticas de honorários” para manter o mesmo nível de serviço prestado.

A mesma ideia é também avançada por Rui Amendoeira, sócio executivo da Miranda, ao evidenciar que, “à semelhança do que tem sucedido desde, pelo menos, 2008”, alguns clientes “têm procurado reduzir as tarifas horárias de prestação dos serviços jurídicos”, aspecto a que a sociedade que lidera tentou dar resposta, quer procurando uma maior eficiência na realização da assessoria prestada, quer “acordando formas alternativas de remuneração dos serviços além do sistema clássico de facturação horária”.

Octávio Castelo Paulo, sócio da SRS, evidencia, por seu turno, que os escritórios de advogados que traba-

lham essencialmente com empresas não ficam imunes aos problemas e às dificuldades que os seus clientes atravessam. Daí que uma das exigências que hoje é feita às firmas mais vocacionadas para a chamada advocacia de negócios passe por “ajustar antecipadamente e com muita clareza os honorários a cobrar pelos serviços que nos são cometidos e cobrá-los atempadamente”.

Ainda ao nível do relacionamento com os clientes, Nelson Bernardo evidencia que os desafios se centraram em 2012 na busca de modelos de facturação que se adaptassem às suas limitações, necessidades e expectativas. Isto, acrescenta, “além de manter uma comunicação cada vez mais forte e presente, no sentido de os fazer sentir que em tempos complicados o aconselhamento jurídico de natureza preventiva pode ainda ser mais importante do que em momentos de crescimento”.

Miguel Castro Pereira, da Abreu Advogados, evidencia essa mesma necessidade, ao lembrar que além da oportunidade de repensar o modelo de prestação do serviço e de gestão interna da firma que dirige, a “crise” promoveu “uma maior aproximação aos clientes”.

Ou seja, como sintetiza João Caiado Guerreiro, o grande desafio de 2012 para as sociedades de advogados foi proporcionar apoio na descoberta de novas fontes de capital e novos mercados, num ano particularmente difícil”. JM



Assessoria em laboral e contencioso crescem à boleia da crise