



PEDRO REBELO DE SOUSA

Managing partner

SRS

## MAIOR EQUILÍBRIO ENTRE ÁREAS DE PRÁTICA

O modelo de negócio nas Sociedades de Advogados tem vindo a sofrer mudanças nos últimos anos. Para 2015 esperamos um retomar do M&A, após o abrandamento que se fez sentir até meados de 2014. Deverá haver um retomar gradual, cauteloso, do investimento estrangeiro o que a par da internacionalização dos grandes escritórios marcará a tendência para 2015. Acreditamos que haverá um maior equilíbrio entre as diferentes áreas de prática. Áreas que historicamente não eram tão relevantes, passaram a ser muito relevantes,

como reestruturações, processos de insolvência e recuperação de empresas. Houve, como que uma transformação do sector e da própria atividade de 'corporate'. Por outro lado, laboral, fiscal, concorrência e regulatório são áreas em franco crescimento. Acreditamos que há, uma maior consciência da parte dos clientes, em duas vertentes: uma partilha do risco pelo advogado e uma grande concorrência no custo, no 'pricing'. E até um revisitar do modelo convencional da faturação baseada apenas no modelo custo/hora. Para a SRS Advogados

esperamos, para 2015, um desenvolvimento e consolidação da SRS Global e a afirmação do escritório nas áreas em que temos estado sempre presentes, como uma referência no mercado português. Espero um ano muito positivo. Temos desafios muito interessantes e um 'pipeline' de projetos e de clientes altamente promissores. A SRS Advogados manteve o seu modelo de negócio, com o lema "focus matters" que significa foco no cliente: acrescentamos valor, informação e novos conceitos no trabalho que desenvolvemos.