



ID: 103107565

01-01-2023

# SOCIEDADES DE ADVOGADOS







# ANTECIPAM O ANO DE 2023



Os líderes de dez firmas de advogados fizeram um balanço do ano de 2022 e deixaram ainda algumas notas sobre o que esperam acontecer em 2023, tanto em termos de negócios como do próprio mercado da advocacia.

TEXTO **FREDERICO PEDREIRA** FOTOGRAFIAS **HUGO AMARAL E D.R.**



BRUNO FERREIRA

# "NÃO ESTAMOS NADA NEGATIVOS EM RELAÇÃO A 2023. ESTAMOS REALISTAS"

Bruno Ferreira, *managing partner* da PLMJ, espera que em 2023, principalmente na segunda metade, haja uma recuperação, que resultará de uma "normalização" do contexto macroeconómico.

O líder da PLMJ considera que vamos continuar a assistir a uma aposta na transição no Oil&Gas, "efervescência" nas energias renováveis, crescimento do setor da saúde e de "tudo o que diga respeito à transição digital" e, na segunda metade de 2023, uma retoma "mais global e *cross sector*", destacando-se o investimento em infraestruturas.



## Que balanço faz do ano de 2022?

Num certo sentido, lembrou 2020 porque à semelhança do primeiro ano de pandemia, o ano começou num contexto económico extremamente favorável, na ressaca de um período errático por causa da pandemia e, acabados de entrar em 2022, a guerra na Ucrânia voltou a trazer um clima de incerteza global e de arrefecimento da economia. Algumas condições de investimento deterioraram-se, nomeadamente o contexto de inflação disparada e a resposta dos bancos centrais com a subida das taxas de juro. Mas também, precisamente por causa da guerra, assistimos à consolidação de tendências que são catalisadores de crescimento, nomeadamente na área de Energia e da transição digital.

## Quais são as expectativas para o setor da advocacia em 2023?

Não estamos nada negativos em relação a 2023. Estamos, diríamos, realistas. 2021 foi um ano histórico para a área transacional, que é o *core* da PLMJ, e Portugal seguiu esse movimento. Seria irrealista pensarmos que

o salto que vimos acontecer em 2021 se ia repetir com a mesma intensidade ano após ano. A segunda metade de 2022 confirmou o que se esperava, com a guerra na Ucrânia, a inflação e o aumento das taxas de juro a fazer os investidores repensarem ou atrasarem algumas operações.

Aquilo que esperamos de 2023 é que sobretudo a segunda metade do ano traga já uma recuperação, que resultará de uma normalização do contexto macroeconómico.

Quanto a setores e tendências, vamos seguramente continuar a assistir a uma aposta na transição por parte de grandes *players* no Oil&Gas, efervescência nas energias renováveis, crescimento do setor da saúde e de tudo o que diga respeito à transição digital e, na segunda metade de 2023, uma retoma mais global e *cross sector*, destacando-se aí certamente o investimento em infraestruturas.

Olhando ainda para tendências de fundo do setor, numa lógica menos cíclica, o tema da captação e retenção de talento continuará a ser um dos grandes desafios, bem

como o tema da necessidade de se dar um salto na eficiência. As equipas jurídicas *in house* têm vindo a crescer e a sofisticar-se e o valor que os escritórios têm para somar tem de ser pensado numa lógica diferente, que valorize o talento dessas equipas e seja estratégico.

## E em termos de volume de negócios do escritório?

A assessoria jurídica, sobretudo quando falamos dos grandes escritórios, não é especialmente pro-cíclica. Significa isto que pode alterar-se um pouco a composição do mix de trabalho que prestamos, mas não há uma reação nem imediata nem direta a contextos macroeconómicos mais adversos como este, sobretudo se pensarmos que, como têm dito os observadores económicos mundiais, estivermos a falar de um ciclo contracionista que tenderá a ser mais curto do que vimos acontecer em crises anteriores. Assim, vamos seguir, seguramente, a trajetória dos últimos anos, de crescimento sólido dos nossos resultados.





## DIOGO XAVIER DA CUNHA

# "PARA 2023 A EXPECTATIVA É DE CRESCIMENTO E SERÁ CERTAMENTE ESSA A NOSSA AMBIÇÃO"

O *managing partner* da Miranda & Associados, Diogo Xavier da Cunha, fez um balanço "globalmente positivo" de 2022 e avançou que conseguiram dar "importantes passos" no reforço da equipa e retenção de talento.

Consciente de que a incerteza no plano económico e social não deixará de se fazer sentir na atividade do setor, o líder da Miranda acredita que em 2023 existirá numa certa continuidade no crescimento em vários dos mercados da firma.

### Que balanço faz do ano de 2022?

Globalmente positivo, com bons sinais de recuperação em vários dos mercados em que estamos presentes através da Miranda Alliance. Também conseguimos dar importantes passos no reforço da nossa equipa, com a integração de novos sócios em áreas consideradas estratégicas, nomeadamente na área do direito da concorrência e no contencioso. Mas também foi um ano em que o desafio da retenção do talento se tornou bastante mais notório, com uma crescente pressão tanto de escritórios concorrentes como dos departamentos jurídicos internos das empresas e com uma nova atitude dos advogados relativamente à mobilidade profissional no período pós-pandemia. Tanto quanto sabemos, as empresas de recrutamento têm estado bastante ativas, por vezes até com uma agressividade e insistência até aqui desconhecidas. A procura do melhor equilíbrio no modelo de trabalho híbrido que



hoje temos também tem sido desafiante e continuará certamente a sê-lo.

### Quais são as expectativas para o setor da advocacia em 2023?

A incerteza no plano económico e social não deixará de se fazer sentir também na nossa atividade. Ainda assim, acreditamos numa

certa continuidade no crescimento em vários dos nossos mercados que se encontram neste momento numa clara rota de recuperação relativamente ao período pandémico – que em alguns países foi mais longo do que em Portugal. No plano doméstico, acreditamos que continuaremos a afirmar e consolidar a posição da Miranda. Apesar da nossa vocação e implementação internacional, continuamos a apostar no crescimento sustentado da nossa prática portuguesa – com resultados encorajadores ano após ano.

Do ponto de vista da profissão, estamos em crer que um dos grandes desafios será o da captação e retenção de talento. A pressão que testemunhámos em 2022 terá certamente continuidade em 2023. Isto implicará um forte investimento nas pessoas, designadamente ao nível da formação e desenvolvimento profissional. A frente tecnológica continuará a ser desafiante, com cada vez maior exigência dos clientes em matéria de segurança da informação e eficiência na prestação dos nossos serviços. A nível internacional, os clientes estão igualmente a exigir às firmas com quem trabalham políticas em matéria de ESG e de diversidade, matérias em que nos orgulhamos de estar há muitos anos empenhados. Estamos em crer que este nível de exigência veio para ficar e que rapidamente se alastrará também no plano interno.

E depois há um conjunto de questões que continuam sem clarificação e que seria importante resolver, destacando-se: o futuro da Caixa de Previdência, a mudança de paradigma fiscal na tributação das sociedades de advogados e seus sócios (permitindo a passagem para um regime idêntico ao das demais empresas), o relacionamento entre as sociedades e os advogados não sócios, um modelo de estágio mais consentâneo com a realidade atual da advocacia e a temática das sociedades multidisciplinares.

### E em termos de volume de negócios do escritório?

O ano de 2022 deverá terminar com algum crescimento face a 2021, ainda que de momento não seja possível quantificá-lo dado que novembro e dezembro são meses importantes e estão por apurar. Tivemos mercados em que o crescimento foi especialmente acentuado. Mas também tivemos alguns em que houve uma certa estagnação e até retração. Portugal deverá ter um crescimento interessante. Para 2023 a expectativa é de crescimento e será certamente essa a nossa ambição.



## FERNANDO ANTAS DA CUNHA

# “PARA O ANO DE 2023 PREVEMOS ATINGIR UM VOLUME DE NEGÓCIOS DE 9,5 MILHÕES DE EUROS”

Fernando Antas da Cunha, *managing partner* da Antas da Cunha Ecija, afirma que o ano de 2022 correu “bem” para o escritório, tanto a nível económico, como de retenção de talentos e inovação.

Em 2023, acredita que o setor da advocacia vai manter um ritmo “muito idêntico” ao que registaram em 2022. “A advocacia já provou que se trata de um setor especialmente resiliente e flexível”, notou.

### Que balanço faz do ano de 2022?

O ano de 2022 correu-nos francamente bem e a vários níveis:

- Ao nível económico, registámos um crescimento muito relevante em todas as áreas. De realçar que o crescimento foi, essencialmente, orgânico.
- Ao nível da retenção do talento, pese embora a enorme pressão do mercado, conseguimos atingir o nosso objetivo, sendo que registámos menos de 2% de rotatividade.
- Ao nível da inovação, continuamos a investir fortemente em vários modelos de transformação, quer ao nível interno, quer enquanto firma global. O ano de 2022 vai ficar marcado pelo reconhecimento da nossa firma como a Sociedade de Advogados mais inovadora da Europa. Este reconhecimento foi atribuído pelo *Financial Times*, o que apenas reforça a sua importância.
- Finalmente, e não menos importante, foi o primeiro ano onde efetivamente orga-



nizámos e pusemos em funcionamento a nossa comissão de responsabilidade social e corporativa, a qual iniciou uma série de iniciativas relevantes ao nível do apoio, essencialmente, de ações de pro bono.

### Quais são as expectativas para o setor da advocacia em 2023?

Apesar da enorme incerteza que vivemos, fruto da guerra na Ucrânia, do aumento exponencial da inflação e dos indicadores macroeconómicos para a Europa, estamos convictos que 2023 vai manter um ritmo, ao nível do setor da advocacia, muito idêntico ao que estamos a registar no presente ano de 2022. A advocacia já provou que se trata de um setor especialmente resiliente e flexível. Temos de manter um grande controlo no aumento de custos generalizado, em particular, ao nível das remunerações, que continua a representar a grande fatia de custos, de forma a manter equilibrado os rácios de rentabilidade, absolutamente essenciais para manter uma tesouraria sã.

### E em termos de volume de negócios do escritório?

Em termos de volume de negócios, a manter-se a média que temos vindo a registar, vamos atingir uma faturação a rondar os 8,5 milhões de euros. Para o ano de 2023, já contando com a integração de uma equipa que anunciaremos em breve, prevemos atingir um volume de negócios de 9,5 milhões de euros.





INÊS SEQUEIRA MENDES

# "ESTANDO CIENTES DAS INCERTEZAS E POR ISSO MANTEREMOS O RUMO, O FOCO E O OTIMISMO"



Inês Sequeira Mendes, *managing partner* da Abreu Advogados, considera que 2022 foi um ano tão desafiante como imprevisível. Ainda assim, admite que para o escritório foi um ano "positivo", "pleno de inovação" e "crescimento".

No ano em que celebram os 30 anos, Inês Sequeira Mendes sublinha que estão cientes dos desafios e que se sentem preparados para liderar as respostas para os mesmos. "2023 será um ano especial para a Abreu", sublinha.

## Que balanço faz do ano de 2022?

À semelhança dos últimos dois anos, 2022 foi tão desafiante quanto imprevisível. Começou com otimismo moderado, fruto do anunciado controlo da pandemia de Covid-19, mas voltou rapidamente a ser marcado pela incerteza e inquietude, devido à eclosão da guerra na Ucrânia.

Apesar das adversidades, do ponto de vista da Abreu Advogados, 2022 foi um

ano positivo, pleno de inovação e de crescimento.

Fomos considerados pelo *Financial Times* uma das sociedades mais inovadoras da Europa e as nossas equipas obtiveram centenas de reconhecimentos por parte de diretórios internacionais credíveis e relevantes. Reforçámos várias áreas de prática e apostámos cada vez mais em projetos pioneiros, tendo a Abreu sido a primeira sociedade de advogados portuguesa a realizar um evento no Metaverso, com o lançamento de um livro que lhe é inteiramente dedicado.

Na área da sustentabilidade, que se assume há muito como um dos nossos pilares estratégicos, lançámos o nosso relatório referente a 2020 e 2021, com todos os indicadores e iniciativas nesta área, e assumimos vários compromissos relevantes, nomeadamente quanto à igualdade de género e à saúde mental dos nossos colaboradores.

## Quais são as expectativas para o setor da advocacia em 2023?

O setor da advocacia tem demonstrado capacidade de responder da melhor forma aos cenários mais voláteis. Acredito que essa apetência se irá manter apesar da dupla emergência – de saúde pública e político-militar – que experimentamos.

A preparação do próximo ano foi um exercício complexo, mas também enriquecedor e interessante. A par da emergência, vivemos num período de transições simultâneas, que contribuirão para formatar o modo como viveremos nas próximas décadas. A transição energética – estimulada pela necessidade de agilizar a independência europeia dos combustíveis fósseis russos – e a transição digital – que abre uma pluralidade de possibilidades nos mais variados setores – não parecem augurar retrocessos. Teremos que estar despertos para as oportunidades e os desafios que se nos colocam e antecipá-los sempre que possível.

Realidades que não passavam de curiosidades experimentais, como o metaverso, ganham hoje uma relevância crescente, e novos conceitos estruturantes, como o de sustentabilidade, permitem antever uma nova economia, reclamada por novos consumidores e que convoca as empresas para a participação e mesmo para a redefinição.

## E em termos de volume de negócios do escritório?

Apesar do contexto adverso, tivemos uma faturação recorde de 37,8 milhões de euros em 2021, com uma subida de 14% face a 2020. Registamos uma tendência de crescimento sustentado há muitos anos, fruto da enorme qualidade e da forte capacidade de superação e de adaptação de todos os que conosco trabalham. Estando cientes das incertezas, e por isso manteremos o rumo, o foco, e o otimismo. Temos uma equipa cada vez mais coesa e qualificada, que nos permite assegurar com confiança o melhor acompanhamento e assessoria aos nossos clientes.

Também estamos cientes dos desafios, mas sentimo-nos preparados para liderar as respostas a dar-lhes. 2023 será um ano especial para a Abreu: cumprimos 30 anos de serviço aos clientes, à justiça e ao direito. Iremos procurar celebrá-lo com a alegria e a criatividade do primeiro dia, demonstrando em simultâneo toda a experiência que acumulámos em cada um dos dias que se lhe seguiram.





JOSÉ LUÍS ARNAUT

# “SERÁ UM ANO POSITIVO, ALICERÇADO NA NOSSA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO SUSTENTADO”

José Luís Arnaut, *managing partner* da CMS, fez um balanço positivo do ano de 2022. “Um ano de crescimento, que só foi possível devido ao empenho de todos os nossos advogados e o apoio dos nossos clientes e parceiros”, referiu.

O líder da CMS admite que a recuperação da pandemia, a guerra na Ucrânia, entre outros fatores levam a que o escritório seja “prudente” no momento de projetar o futuro. Ainda assim antevê um ano de 2023 positivo.

## Que balanço faz do ano de 2022?

Podemos afirmar que 2022 foi um ano globalmente positivo e, tendo em conta o panorama em que vivemos, correspondeu às expectativas. Foi, também, o ano em que, em Portugal, solidificámos a nossa área de prática de Contencioso com a incorporação do Gonçalo Madeira e que reforçamos organicamente a nossa estrutura societária com a promoção a sócio do Manuel Cassiano Neves, do Nuno Mansilha e do João Paulo Gomes.

No campo do investimento tecnológico, ainda que tenha sido lançado em 2021, o Lupl ficou totalmente operacional, em 2022. Trata-se de uma aplicação, que pode ser descarregada em iOS e Android, e que está a revolucionar a relação entre as sociedades e os clientes. Em suma: um ano de crescimento, que só foi possível devido ao empenho de todos os nossos advogados e o apoio dos nossos clientes e parceiros.

## Quais são as expectativas para o setor da advocacia em 2023?

A recuperação da pandemia e a guerra na Ucrânia, entre outros fatores, têm motivado uma espiral inflacionária que todos conhecemos e sentimos no nosso dia-a-dia. Sabemos hoje, segundo dados do INE, que a inflação no mês de outubro bateu novos máximos em relação aos últimos 30 anos. Ora, como costumamos dizer: o setor da advocacia, como qualquer outro setor, não é uma ilha, pelo que estará sempre condicionado pelo ciclo económico em que vivemos. Todo este cenário leva-nos a ser prudentes no momento de projetar o futuro, mas ainda assim antevemos um ano positivo.

## E em termos de volume de negócios do escritório?

Dada a conjuntura atual, creio que é arriscado dar uma resposta perentória, mas acredito que será um ano positivo, alicerçado na nossa estratégia de crescimento sustentado.





MIGUEL MIRANDA

# "2023 SERÁ UM ANO DESAFIANTE PARA A ADVOCACIA, EM FACE DA INCERTEZA DO CONTEXTO ECONÓMICO"

O *managing partner* da PRA-Raposo Sá Miranda & Associados, Miguel Miranda, partilhou com a *Advocatus* as suas perspetivas para o ano de 2023. O líder acredita que o próximo ano será desafiante e que poderá assistir-se ao aumento de trabalho nas áreas de Laboral.

Miguel Miranda confessou que em 2022 foi um ano "excecional" para o escritório e que aumentaram o número de colaboradores e as suas receitas, tendência que espera manter-se em 2023.

## Que balanço faz do ano de 2022?

O ano de 2022 foi um ano excecional para a PRA por diversas razões. No que toca à expansão regional, foi o ano em que inaugurámos o sexto escritório da sociedade - o escritório de Évora -, dando início a um projeto voltado especificamente para dois setores económicos muito específicos, a aeronáutica e a agricultura. Em matéria de alargamento de áreas de especialização, foi o ano da criação de mais uma unidade económica, a unidade de Saúde, Farmácia e Biotecnologia, reforçando a atenção que temos vindo a dedicar às empresas tecnológicas, em especial à indústria de *health tech*. Por sua vez, no plano internacional, reforçámos as nossas parcerias e iniciámos o projeto PRA Ibéria.

Sob um diferente prisma, 2022 ficou marcado também pela implementação do ESG dentro de casa, o que implicou uma ampla e



transversal discussão interna, muito participada, de resto, e da qual resultou uma reflexão sobre aspetos críticos para o presente e futuro da sociedade.

Não obstante o contexto económico e geopolítico algo incerto em que se viveu, com um primeiro semestre a refletir o fim de alguma

breve euforia pós-pandémica e o segundo semestre a ser afetado pelos efeitos decorrentes da guerra na Ucrânia, a PRA continuou a reforçar o seu corpo de sócios (21), o seu número de colaboradores (que atualmente se situa acima dos 180), tendo paralelamente aumentado as suas receitas, face a 2021.

Compete, por fim, fazer uma referência especial, pelo seu desempenho neste ano, às áreas de Contratos, Comercial, Concorrência, *Corporate*, Administrativo e Contratação Pública, Laboral e Imobiliário, esta última com um crescimento assinalável.

## Quais são as expectativas para o setor da advocacia em 2023?

Estou em crer que 2023 será um ano desafiante para o setor da advocacia, em face da incerteza do contexto económico. A dificuldade que temos observado a nível europeu e nacional de controlo da taxa de inflação para níveis considerados saudáveis pode vir a afetar a estabilidade económica das empresas, conduzindo a dificuldades ou, pelo menos, hesitações no momento de realização de novos investimentos, o que, em última análise, se poderá vir a refletir na queda de operações de M&A. Por outro lado, poderá assistir-se ao aumento de trabalho nas áreas de Laboral, por via da necessidade de redução de trabalhadores, como temos vindo, de resto, a observar nas grandes tecnológicas americanas, as quais já iniciaram esse processo a nível global. Esta perturbação, que durará enquanto a guerra se mantiver, vai naturalmente originar o fecho de pequenas estruturas empresariais, cuja atividade esteja mais dependente dos custos energéticos, o que poderá conduzir ao aumento de insolvências e processos de recuperação, e nesse sentido, ao aumento de atividade nos departamentos de recuperação de crédito e nos departamentos de insolvência das sociedades de advogados.

## E em termos de volume de negócios do escritório?

A PRA tem vindo a fazer um percurso de crescimento sólido e consistente ao longo dos últimos anos. O ano de 2022 foi excepcionalmente positivo, a esse nível, registando um aumento do volume de negócios, que se situará, a final do ano, acima dos 20%. Para 2023, temos a expectativa de manter e consolidar esta tendência.



NUNO GALVÃO TELES

# “PELA INTRODUÇÃO DA MULTIDISCIPLINARIDADE, 2023 SERÁ UM ANO DE MUDANÇA E AJUSTAMENTO”

Nuno Galvão Teles confessou que 2022 acabou por ser uma grande surpresa. “É impossível não reconhecer que, para nós, foi um excelente ano em termos de faturação e de trabalho, com grandes operações em setores muito diferentes

O *managing partner* da Morais Leitão assume que o principal desafio para o setor em 2023 é a mudança estrutural, nomeadamente as “alterações profundas na relação individual com o trabalho”, pela flexibilização do vínculo ou laço com a sociedade em que trabalham, com mudanças muito mais frequentes.



## Que balanço faz do ano de 2022?

2022 acabou por se revelar uma grande surpresa. Quando ainda estávamos a perceber se virávamos a página da Covid-19, fomos confrontados com uma grande tragédia, a guerra na Ucrânia, com uma série de consequências políticas, económicas e sobretudo sociais. Incerteza e resiliência são agora as principais palavras-chave para qualquer decisão estratégica, num cenário de agitação económica e inflação. Ainda assim, com tudo isto, é impossível não reconhecer que, para nós, foi um excelente ano em termos de faturação e de trabalho, com grandes operações em setores muito diferentes. Aliás, foi para nós um ano de reforço de equipas, com contratações em praticamente todas as áreas. Os investidores superaram as suas hesitações e houve muito trabalho interessante. Como, contrariamente ao que se previa, várias empresas estão com crescimento a dois dígitos, a indústria jurídica beneficiou desta recuperação. As novas

tendências tecnológicas representam também uma nova oportunidade de trabalho, crescentemente sofisticado à medida que as empresas emergentes se tornam internacionais e ganham escala.

## Quais são as expectativas para o setor da advocacia em 2023?

Inevitavelmente, pela introdução da multidisciplinaridade, será um ano de mudança e ajustamento. Aliás, como todos têm sido, com os diferentes estímulos, dos conjunturais como a pandemia ou a guerra na Ucrânia aos estruturais, como a digitalização e a transformação dos modelos de trabalho. A mudança do setor, pela alteração do nosso Estatuto, aproxima o setor de outras jurisdições, mantendo contudo alguns desafios. Do nosso lado, mantemos a nossa habitual posição de relativa tranquilidade, porque a exposição internacional do mercado português já existia, e fomos capazes de nos

adaptar. O principal desafio, quanto a nós, reside numa mudança estrutural, nomeadamente as alterações profundas na relação individual com o trabalho, não pela questão do trabalho híbrido mas, e sobretudo, pela flexibilização do vínculo ou laço com a sociedade em que trabalham, com mudanças muito mais frequentes. Esta era uma tendência que já estávamos a assistir, no nosso setor, e que se amplificou enormemente nos últimos três anos. Com eventuais movimentos de escritórios (abertura ou concentração), é de esperar que as mudanças de equipas e de advogados sejam a principal marca de 2023.

## E em termos de volume de negócios do escritório?

Para já, estamos otimistas relativamente ao volume de trabalho. Temos muitos projetos em curso, que vão manter as nossas equipas bem ocupadas. Projetamos que seja mais um ano de crescimento.





NUNO SÁ CARVALHO

# “ESTAMOS CONFIANTES DE QUE ENTRAREMOS EM 2023 MAIS PREPARADOS DO QUE NUNCA”

Nuno Sá Carvalho, *managing partner* da Cuatrecasas, defende que 2022, apesar do contexto “desafiante” e “propício ao abrandamento do investimento”, acabou por se revelar excelente para a atividade do escritório.

Mesmo que as áreas mais transacionais se ressentam em 2023 com algum abrandamento no investimento, o líder da Cuatrecasas mostrou-se confiante de que isso não será determinante para os resultados globais da atividade da firma.

## Que balanço faz do ano de 2022?

Após 2020 e 2021 e de todas as incertezas que resultaram da pandemia, entrámos em 2022 já numa fase de maior confiança, embora moderada, e de crescimento económico. No entanto, este contexto alterou-se rapidamente após a invasão russa à Ucrânia, altura em que se tornou evidente que além das consequências da pandemia, enfrentaríamos novas consequências económicas, designadamente ao nível dos preços das matérias-primas e dos combustíveis, o que viria a originar um ciclo de inflação generalizada e aumento das taxas de juros. Apesar deste contexto desafiante e propício ao abrandamento do investimento, o ano de 2022 acabou por se revelar excelente para a nossa atividade. É difícil explicar este desfecho positivo, que seguramente será o resultado de vários fatores. O que é certo é que, por um lado, os nossos clientes, apesar das incertezas quanto à evolução da economia



e à relativa imprevisibilidade das políticas a implementar pelos governos, não recuaram relativamente aos investimentos em curso e, por outro lado, quer os nossos profissionais, quer a firma enquanto instituição, souberam adaptar-se às novas circunstâncias e aos novos modelos de organização do trabalho pós pan-

demia, assegurando níveis de produtividade e de rentabilidade alinhados com as nossas expectativas.

## Quais são as expectativas para o setor da advocacia em 2023?

O cenário socioeconómico para 2023 continua envolto num conjunto de incertezas que recomendam alguma cautela. Acompanhamos a preocupação dos nossos clientes, que partilhámos, quanto à evolução da economia, admitindo que desta possa resultar um abrandamento do investimento e provavelmente uma recessão económica. No entanto, acreditamos que ainda existem muitos fundos disponíveis de investidores institucionais de várias geografias, com muito interesse em Portugal, em vários setores como o imobiliário, turismo, energia, infraestruturas, etc., o que poderá originar novo investimento e algum dinamismo na atividade. Acresce que, como constatámos em 2022, a nossa atividade tem revelado uma enorme resiliência, adaptando-se às circunstâncias do mercado e às necessidades dos nossos clientes. Finalmente, estamos também confiantes de que entraremos em 2023 mais preparados do que nunca para enfrentar estes desafios. Além de estarmos agora totalmente adaptados às funcionalidades da nova sede, desenhada para ser um espaço essencialmente digital e ao modelo de trabalho híbrido implementado no final de 2021, desde o dia 1 de janeiro, reforçamos a nossa equipa, com o conjunto de sócios e profissionais da SLCM, confiando que a qualidade da equipa que resultará da integração em muito contribuirá para a nossa capacidade para enfrentar as incertezas de 2023.

## E em termos de volume de negócios do escritório?

Ainda que o cenário macroeconómico apresente grandes incertezas, a que Portugal não é imune, temos a experiência de outras situações de crise em que o eventual abrandamento em alguns setores foi compensado pela exigência de outros. Assim, mesmo que as áreas mais transacionais se ressentam com algum abrandamento no investimento, estamos confiantes de que isso não será determinante para os resultados globais da nossa atividade. Por outro lado, estamos convencidos que a operação realizada com a SLCM irá muito além de uma mera soma de resultados, e gerará uma exponenciação dos recursos e, consequentemente, dos resultados da Cuatrecasas.





PAULA GOMES FREIRE

# “A EXPECTATIVA É DE CRESCIMENTO SUSTENTADO E RENTÁVEL”

Paula Gomes Freire, *managing partner* da Vieira de Almeida, sublinhou que em 2022 a atividade dos clientes manteve-se focada em oportunidades de investimento, destacando operações de M&A nos setores Imobiliário, Energia e TMT.

Para 2023, espera que o mercado da advocacia se mantenha “competitivo” e “dinâmico”. A líder da VdA acredita que a capacidade de atração e retenção de talento estarão na ordem do dia e antecipa uma preocupação crescente com as pessoas e com o desenvolvimento do seu potencial.

## Que balanço faz do ano de 2022?

Apesar do contexto de incerteza pós-covid e dos impactos da guerra na Ucrânia na economia europeia, faço um balanço muito positivo do ano 2022 no setor da advocacia. A atividade dos nossos clientes manteve-se focada em oportunidades de investimento, sendo de destacar operações de M&A nos setores Imobiliário, Energia e TMT. A volatilidade do mercado provocada



pela inflação e pelo aumento das taxas de juro, num momento em que ainda se antecipava um potencial agravamento destes indicadores, acelerou, no segundo semestre de 2022, algumas tomadas de decisão por parte de muitos clientes, o que contribuiu para um dinamismo acrescido do mercado.

## Quais são as expectativas para o setor da advocacia em 2023?

A minha expectativa para o mercado da advocacia em 2023 é que este se mantenha competitivo e dinâmico no segmento em que nos posicionamos.

É de esperar que, mesmo num potencial contexto recessivo, se mantenham níveis muito interessantes de atividade económica já que a inflação continuará a pressionar as disponibilidades de liquidez e a forçar a sua aplicação em ativos menos expostos aos seus efeitos corrosivos. Por isso mesmo, é natural que a atividade dos nossos clientes se mantenha focada em oportunidades de investimento – tendência a que já assistíamos em 2022 – e que surjam operações de aquisição e concentração, tanto de natureza estratégica como mais oportunística. A enorme volatilidade do mercado a que continuaremos a assistir tenderá a favorecer *investment grade targets* e a acelerar o investimento em ativos e empresas que integrem e cumpram métricas ESG.

Na ordem do dia estará também a capacidade de atração e retenção de talento pelo que antecipo uma (muito positiva e mais disseminada) preocupação crescente com as pessoas e com o desenvolvimento do seu potencial. Mais do que nunca será crítico promover uma cultura de exigência e elevada performance num ambiente seguro, positivo, solidário, justo e inclusivo de modo a assegurar que se estabelecem as relações de confiança e colaboração que geram *engagement* e sentimento de pertença e que nos permitem enfrentar melhor os desafios do futuro e dos nossos clientes

## E em termos de volume de negócios do escritório?

A expectativa é de crescimento sustentado e rentável, em linha com a performance de 2022 em que registámos um crescimento na ordem nos 7%.





PEDRO REBELO DE SOUSA

# "PODE SUCCEDER QUE REGISTEMOS EM 2023 MAIS UM ANO DE CRESCIMENTO NA SRS"

O *managing partner* da SRS Legal, Pedro Rebelo de Sousa, fez um balanço de 2022 e confessou que, apesar da incerteza económica, do escalar da inflação e da guerra entre a Ucrânia e Rússia, foi um ano que não frustrou as expectativas.

À *Advocatus*, o líder da SRS antevê que em 2023 o desafio passa por continuar a crescer, orgânica e sustentavelmente, e que pode suceder que registem mais um ano de crescimento na SRS.

## Que balanço faz do ano de 2022?

Apesar de toda a incerteza económica, do escalar da inflação e do conflito militar que envolve a Ucrânia e a Rússia, 2022 foi – em termos puramente de negócio – um ano que não frustrou as expectativas.

A SRS continuou a crescer e a prestar assessoria jurídica a clientes estratégicos em território nacional e internacional. Estivemos em algumas transações importantes, embora não possamos mencionar a maioria. Mas damos como exemplo a aquisição da Smart Studios pela Round Hill Capital. Apoiámos, em termos laborais, clientes de grande dimensão em Portugal. Celebrámos 30 anos, assinalando a efeméride com um grande evento e com um *rebranding*. Voltámos a estar juntos diariamente, após todos os constrangimentos impostos pela pandemia. Em suma, foi um bom ano, que ficará na história da SRS pelos melhores motivos.

## Quais são as expectativas para o setor da advocacia em 2023?

Historicamente, em cenários de incerteza, as empresas de consultoria – jurídica, económica, de comunicação, etc. – registam períodos de grande volume de trabalho e



até de crescimento. A profissão de advogado não vive exclusivamente do conflito entre partes, mas também se alimenta dela, para atingir acordos que representem sempre a melhor solução para os seus clientes.

Penso que ainda existe espaço para alguma consolidação no setor em Portugal – acabámos de assistir ao anúncio recente de uma fusão com dimensão relevante – e para a continuação do crescimento das boutiques legais, sociedades/empresas de menor dimensão, mas com alto valor de *expertise* em determinado setor ou área de prática.

Quanto às sociedades de maior dimensão – entre as quais nos incluímos – o desafio passa por continuar a crescer, orgânica e sustentavelmente, mantendo a aposta de forma coerente e consistente na profissionalização das áreas de suporte, no desenvolvimento e uso da tecnologia e nas novas gerações, cada vez melhor capacitadas a nível académico, dotando-as de ferramentas profissionais e de acesso a *track-record* que as apoie na tomada de decisão.

## E em termos de volume de negócios do escritório?

2023 ainda está envolto em incerteza, na sequência do que está a ser o final de 2022. Ainda não há um fim à vista para a guerra na Ucrânia, as taxas diretoras emitidas pelos principais bancos centrais – FED, BCE e Banco de Inglaterra – continuam a aumentar, mas sem impacto relevante provado na descida da inflação. Penso que entraremos num período de estagflação, que trará dissabores a curto e médio prazo.

Ironicamente, mesmo com todos estes constrangimentos, o negócio e o volume de trabalho têm crescido. Pode, portanto, suceder que registemos em 2023 mais um ano de crescimento na SRS, apesar de todos os fatores descritos acima.

Daremos ainda continuidade ao processo de sucessão do *managing partner*, com uma natureza progressiva, que aportará um novo ímpeto à SRS e ajudará certamente a guiar o futuro a curto, médio e longo prazo. ■