

DISTRIBUIÇÃO dos lucros na Europa

Desempenho ainda é pouco valorizado

Joana Moura
jmoura@economicasgsp.com

A maioria dos países europeus valoriza mais o desempenho dos advogados na distribuição de lucros, contrariando o que acontece em Portugal. Comparando os exemplos de Inglaterra, Espanha e cinco outros países, o último "Benchmarking 2007" - um relatório anual coordenado pela European Lawyer - conclui que 50% dos escritórios europeus analisados dividem os seus lucros tendo como critério principal a 'performance' dos seus sócios e não o 'lockstep'.

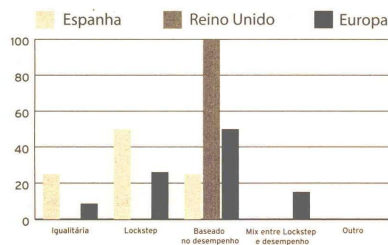
O relatório não analisa Portugal, mas as conclusões saltam à vista: a maior parte dos escritórios de advogados portugueses opta por um 'lockstep' mitigado, ou seja, "um sistema onde os sócios são classificados numa grelha segundo a antiguidade e a participação societária, sobre o qual se distribuem 80% dos lucros e os restantes 20% são repartidos de acordo com o desempenho", refere Pedro Rebelo de Sousa, sócio da Simmons and Simmons Rebelo de Sousa, ao Diário Económico. Como lembra António Pinto Leite, sócio da Morais Leitão, Galvão Teles Soares da Silva, "o

modelo de 'lockstep' mais comum tem em conta a progressão anual do advogado, onde é tido em conta o cumprimento dos objectivos anuais, a qualidade do trabalho, o reconhecimento do mercado, o cumprimento dos valores da sociedade e produtividade". Estes 'items' são avaliados, normalmente, por um comité eleito por todos os sócios que tem a responsabilidade de o fazer periodicamente. Diogo Leónidas, sócio da Garrigues Portugal, acrescenta que este "é o sistema mais justo porque é meritocrático", sem deixar de fora "o contributo e esforço das gerações que ficaram para trás e que nos primeiros anos não ganharam quase nada com os seus investimentos", esclarece por sua

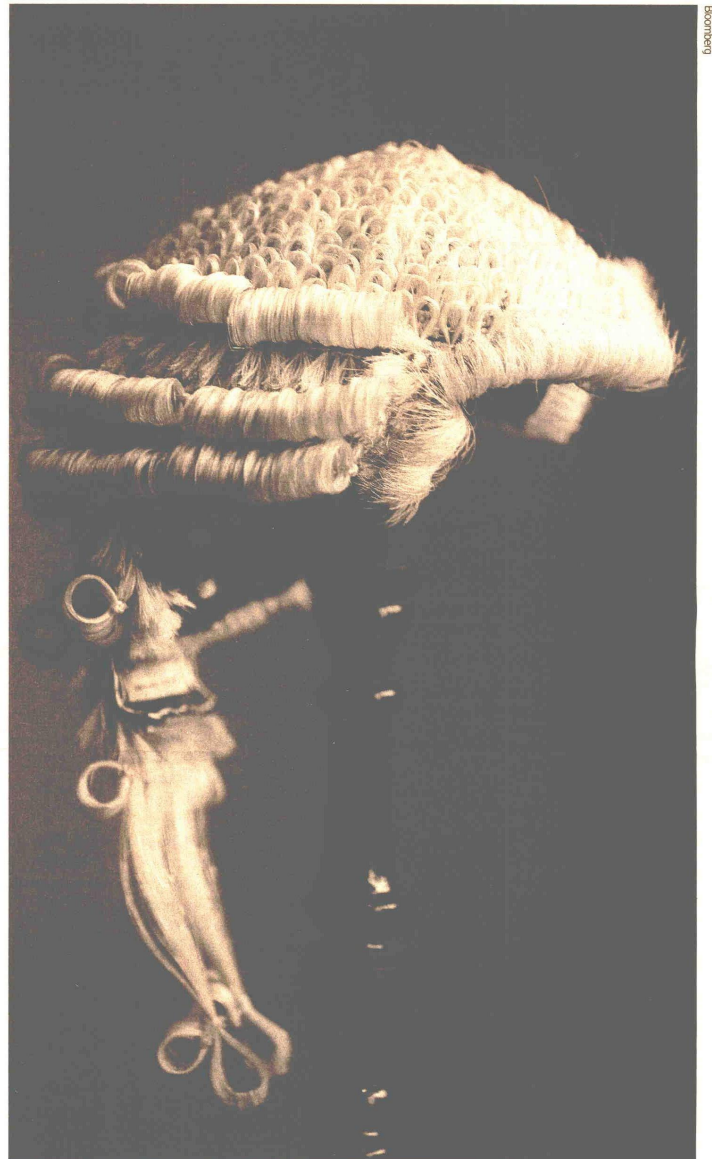
vez Rebelo de Sousa. No âmbito da actual reestruturação, a PLMJ vai optar por "um 'lockstep' mitigado, numa proporção de 70% para 30%", sustenta o sócio Luís Paes Antunes. Pelo contrário, a tendência em toda a Europa é o declínio do 'lockstep', sendo a distribuição dos lucros apoiada no desempenho a prática mais comum. A Escandinávia, com a Suécia e a Finlândia são, no entanto, a excepção, uma vez que empregam poucos advogados por sócio, os resultados são distribuídos igualmente por todos. Os opostos chegam quase ao extremo em Espanha, onde 50% das sociedades utilizam o 'lockstep', e no Reino Unido, onde todos os escritórios premiam a 'performance'. ■

Método de distribuição de lucros

Valores em percentagem



Fonte: European Lawyer, Fevereiro de 2007



Sistema de 'lockstep' está a cair em desuso. Sociedades europeias premiam sobretudo o desempenho.

TENDÊNCIAS EUROPEIAS

1 Sociedades europeias caminham para os dez advogados por cada sócio

■ O modelo anglo-saxónico está a perder força na Europa, no que respeita ao rácio de advogados por sócio. As sociedades caminham a passos largos para os dez advogados por cada sócio, nomeadamente em países como o Reino Unido, Espanha e Itália, nas sociedades de grande dimensão. Os países escandinavos continuam, no entanto, relutantes em adoptar esta prática. A mudança parece ser explicada pela pressão da concorrência e aumento do trabalho.

2 M&A continua a ser o que mais contribui para a facturação das sociedades

■ O ano passado foi, sem dúvida, um ano recorde em fusões e aquisições por toda a Europa, onde Portugal não foi excepção. Em Espanha, o mercado de capitais e o Direito Fiscal são os que mais contribuem para as receitas dos escritórios, a par do M&A, enquanto no Reino Unido o direito da propriedade é responsável por quase 20% da facturação das sociedades. Nos últimos lugares da tabela, encontram-se o Direito Fiscal e a propriedade intelectual, que quase não têm expressão na Europa.

3 'Limited liability partnership' é a prática comum na Europa

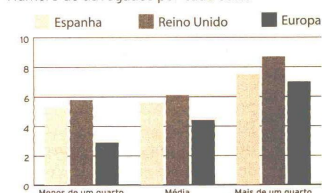
■ A tendência europeia no modelo das entidades empresariais parece passar pelas 'limited liability partnership', uma espécie de consórcio que não existe em Portugal. Este é o caso de Espanha, que, de acordo com o estudo, tem todas as suas sociedades registadas nesse regime. O Reino Unido tem uma maior percentagem de 'partnership with unlimited liability', ao contrário da maioria dos países europeus, assim como a Polónia, Itália, Finlândia e Suécia.

4 Europa investe mais em 'marketing' do que na formação dos advogados

■ As sociedades espanholas e britânicas aplicam menos de 1% do total das despesas em formação. Ao contrário, em Espanha e no Reino Unido, as sociedades de advogados optam por investir mais em 'marketing' e publicidade. Espanha aplica quase 5% em 'marketing', enquanto o Reino Unido dispensa 3% das suas despesas nesta área. Isto significa que os escritórios de modelo anglo-saxónico não gastam tanto quanto as suas congéneres continentais em promoção.

Advogados por cada sócio

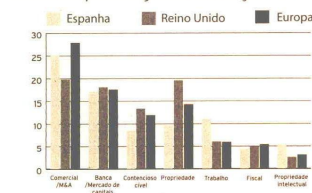
Número de advogados por cada sócio



Fonte: European Lawyer, Fevereiro de 2007

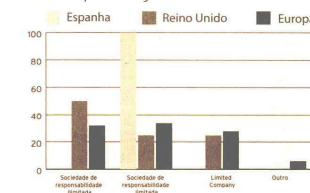
Contributos para a facturação

Valores em percentagem da facturação total



Entidade empresarial

Valores em percentagem



Custos com formação e 'marketing'

Valores em percentagem do total de custos

