



ENTREVISTA LUÍS SÁRAGGA LEAL Presidente do Conselho de Administração da PLMJ

“Ainda não sentimos muito os sinais da crise”

Sem reaar a crise, Luís Sáragga Leal vê uma janela de oportunidades, reforçada pela tradição de 40 anos de PLMJ.

Bruno Proença e Tatiana Canas
bproenca@economicasgps.com

Colocando a tónica na internacionalização e parcerias localizadas para acompanhar os negócios dos clientes, o presidente da PLMJ fala da reestruturação, estratégia e modo de funcionamento daquela que é, actualmente, a maior sociedade de advogados do País.

Fazendo um balanço, quais as principais etapas já realizadas na evolução da sociedade?

Depois de concluirmos a reestruturação do escritório, em meados do ano passado, passámos à segunda fase do plano. Hoje a advocacia tem que estar cada vez mais próxima dos clientes. Essa política pressupõe, por um lado, a constituição de equipas multidisciplinares por áreas de actividade, mas também em função da localização geográfica. Por isso desenvolvemos as parcerias regionais. A mesma política de proximidade com os clientes levou-nos a dinamizar a vertente internacional.

Quais as vantagens da internacionalização?

Existe uma tendência para as empresas investirem no estrangeiro. A PLMJ quis acompanhar esse esforço, portanto dinamizámos a nossa política de parcerias internacionais no Brasil, Angola, Moçambique e Macau. Estamos agora a lançar as bases para Cabo Verde e São Tomé. No Leste europeu, temos uma plataforma a funcionar em cinco países.

A internacionalização acaba por ser também uma forma de ul-

“Hoje a advocacia de negócios, aproxima-nos cada vez mais dos clientes [...] o que leva às parcerias e à internacionalização”.

trapassar a limitação do mercado nacional. Sente que está a bater no tecto, em termos de crescimento de mercado?

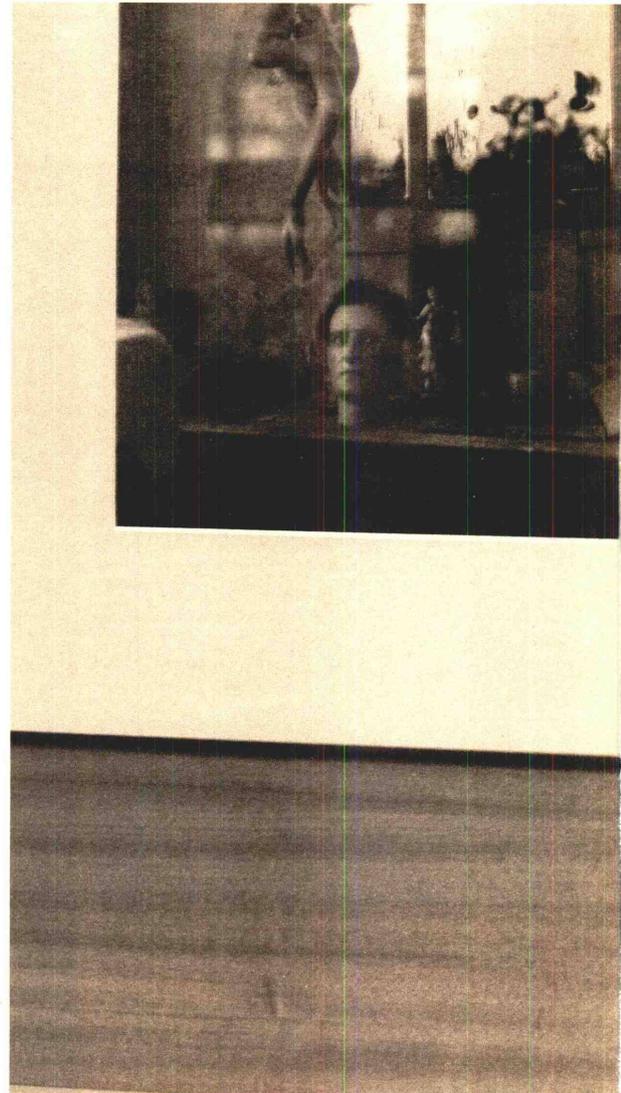
O crescimento do mercado foi muito mais rápido nos anos 80, 90 do que está a ser hoje, e não só por causa da crise. A procura de serviços jurídicos alargou-se e já existem várias sociedades com estrutura e competência equivalente à nossa. Portanto, todos reconhecemos que é mais difícil manter as taxas de crescimento dos últimos 20 anos, que eram sempre superiores a 10%.

As empresas também procuram ultrapassar a limitação do mercado nacional apostando no estrangeiro?

Sim, o que é uma consequência da própria internacionalização dos clientes e empresas. Durante as décadas de 70 e 80, éramos muito mais receptores ao investimento estrangeiro. Agora a situação está a equilibrar-se, continuamos a trabalhar muito com escritórios internacionais, mas também há um reflexo de investimento português no exterior e nós queremos acompanhar esses clientes no seu esforço de internacionalização.

Com a crise, diminui o trabalho das equipas de Financeiro e Mercados de Capitais e aumenta o Contencioso e Laboral. Vai reformular as equipas no escritório?

Ainda não sentimos muito os sinais da crise no escritório. No mês passado fiz esse levantamento junto de todas as áreas de prática. É evidente que grande parte do trabalho é de apoio aos projectos de interna-



“A PLMJ cresceu na ressaca da crise [de 70] porque nos adaptámos. E é isso que estamos a fazer actualmente”.

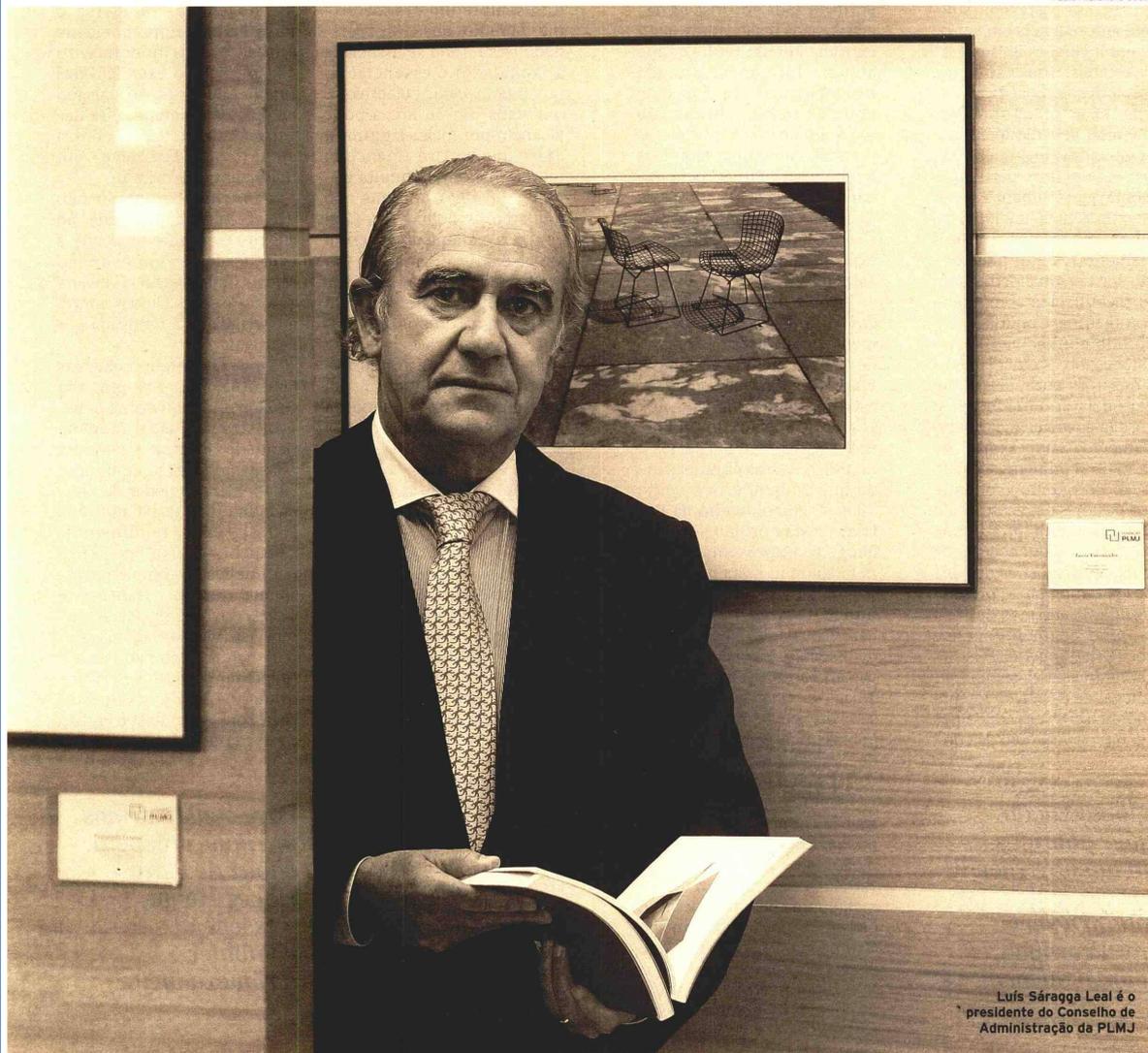
cionalização. E, repito-lhe, começámos isto mesmo antes da crise, o que significa que levamos muitos meses de avanço face aos outros escritórios.

A PLMJ tem uma estratégia de ataque à crise?

Recordo que o escritório cresceu muito, precisamente, nos anos 80, na ressaca da crise dos anos 70, porque soubemos adaptar o seu perfil para o crescimento que veio com a adesão à CEE, as privatizações, os primeiros grandes concursos e contratos de investimento. É isto que estamos a fazer actualmente, e creio que vamos sair reforçados também desta crise. ■



Paulo Alexandre Coelho



Luís Sáragga Leal é o presidente do Conselho de Administração da PLMJ

PLMJ quer parcerias com clientes

Parcerias como forma de baixar custos sem sacrificar a qualidade dos serviços prestados.

Bruno Proença e Tatiana Canas
bproenca@economicasgps.com

Desde o ano passado que a PLMJ planeia mudanças na facturação aos clientes. Sem baixar a qualidade dos serviços prestados, a solução está no reforço das parcerias, tanto a nível interno como internacional.

“Há muitos anos que estamos preparados para uma maior flexibilidade e partilha de riscos com os clientes”, diz Sáragga Leal. O advogado ressalva, contudo, que “não parece adequada uma redução cega e transversal [dos preços] porque é um mau sinal” para os clientes. Por isso, a PLMJ prefere ter parcerias, “para poder-

“Não fazemos ‘saldos’ nem queremos manter clientes a qualquer preço irrazoável”, diz Sáragga Leal.

As sociedades médias vão sobreviver?

Julgo que, em Portugal, a dimensão crítica é precisamente das sociedades médias. Na PLMJ, temos 40 anos de vida, já passámos por muitas crises, temos crescido consolidadamente, portanto acredito que temos melhores condições para sobreviver à crise. Escritórios de geração mais recente, vão ter mais dificuldades. Até porque sempre fomos um escritório ‘full service’, fazemos de tudo. Temos um grande leque de clientes fiéis, não somos apenas um escritório de assuntos pontuais e de grandes transacções. E isso dá-nos uma base de estabilidade muito grande. ■

PLMJ vence prémio da “Chambers” para melhor sociedade

A PLMJ ganhou o prémio do reputado directório britânico, a “Chambers”. Luís Sáragga Leal, presidente do Conselho de Administração da sociedade de advogados, diz que o galardão “tem um significado e um sabor especial, porque é o único prémio atribuído por organizações profissionais especializadas que a PLMJ ainda não tinha conquistado”. Embora reconheça que “estes prémios têm sempre algo de subjectivo”, o advogado salienta que “o facto de nos serem atribuídos de forma sistemática revela, certamente, que temos um papel de liderança no sector da advocacia em Portugal”.

Afirmando que a distinção é “particularmente reconfortante” numa altura em que a PLMJ termina um profundo processo de reestruturação, Luís Sáragga Leal diz que o importante é a capacidade que a sociedade tem de se reinventar de tempos a tempos.

“O prémio é um sucesso de toda a PLMJ e tenho imenso orgulho em todos os meus advogados”.

“O prémio não é um sucesso deste Conselho de Administração nem de ninguém em concreto”, afirma o advogado, apesar do Conselho o ter “personificado e liderado”. Sáragga Leal sublinha que este é “um sucesso da PLMJ e tenho imenso orgulho nos meus sócios, associados séniores e em todos os meus advogados, cerca de 200 que aqui trabalham, inclusive todas as pessoas que nos apoiam no dia-a-dia”. E conclui: “Sem todos, a reestruturação não teria sido possível nem a dinamização da sociedade teria os resultados conseguidos em menos de um ano”. T.C.

mos partilhar os riscos criados pela crise, sem perda da qualidade dos nossos serviços”, explica Sáragga Leal. Recusando reduções “indiscriminadas” dos honorários, porque depois será mais difícil deixar essa espiral a longo prazo, o advogado diz que “é difícil explicarmos aos nossos clientes porque é que no passado praticámos honorários significativamente superiores”.

Questionado sobre se há prática de ‘dumping’ na concorrência, o presidente do Conselho de Administração da PLMJ diz que se preocupa “menos com o que os outros fazem” e “mais com o que nós fazemos”. E conclui: “Não gosto de perder clientes, mas não podemos praticar preços que ponham em causa a nossa imagem como escritório líder”. ■