

**Francisco Proença
de Carvalho**

Associado principal da Unia-Manendez,
Proença de Carvalho

31 ANOS

**Paulo
Pinheiro**

Sócio da Vieira
do Almeida

46 ANOS

**Nuno Morais
Sarmento**

Sócio
da PLMJ

50 ANOS

**Magalhães
e Silva**

Sócio da Jardim, Sampaio,
Magalhães e Silva e Associados

67 ANOS

O IMPREVISÍVEL ANO DE 2012

visto por quatro décadas diferentes

pág.14 a 18



QUATRO ADVOGADOS

Quatro décadas

Juntámos quatro advogados de quatro décadas diferentes. Magalhães e Silva (67 anos), Nuno Moraes Sarmento (50 anos), Paulo Pinheiro (46 anos) e Francisco Proença de Carvalho (32 anos) têm quatro visões distintas sobre a advocacia portuguesa.





O ano de todos os cortes

A crise aperta e toca a todos. As sociedades de advogados estão focadas no corte de gorduras sem perder de vista os clientes que são, nos dias que correm, cada vez mais exigentes. A solução, dizem os advogados, é mesmo "fazer mais com menos".





A

palavra de ordem é racionalizar custos. É preciso fazer adaptações e cortar gorduras porque as sociedades vivem tempos difíceis, com desafios internos e de mercado que mudam a cada dia. Os clientes estão mais selectivos e exigentes. Mas, apesar do contexto negativo, a prática legal tem espaço para crescer e desenvolver áreas menos tradicionais. Além fronteiras, o trabalho dos advogados nacionais é cada vez mais reconhecido e avaliado ao nível do que de melhor se faz no mundo. Boas e más notícias para as quais é necessário encontrar o equilíbrio que apenas se consegue com muito esforço e dedicação.

Charles Darwin disse um dia que na luta pela sobrevivência, os mais aptos vencem à custa dos seus rivais porque são mais bem sucedidos na adaptação ao seu meio ambiente. Um pensamento actual e que se ajusta à advocacia. "Uma nova realidade económica, com a alteração dos modelos de pricing, e a solicitação de novas áreas de negócios, exige rápida adaptação", afirma Miguel Castro Pereira.

O mundo está a mudar a uma velocidade relâmpago e também os clientes estão mais activos na determinação de critérios de fixação de honorários, "bem como no crito do trabalho legal que solicitam aos advogados", junta Nelson Raposo Bernardo. Contudo, alerta Duarte Garin, sócio director da Uría Menéndez - Proença de Carvalho, "não podemos baixar o nível dos serviços que prestamos para nos adequarmos às necessidades dos clientes". A solução passa por ser mais criativo no

relacionamento com o cliente, "procurando fórmulas para ir de encontro às suas expectativas", acrescenta. Opinião partilhada por João Vieira de Almeida: "O desafio será conseguir reposicionar as sociedades num mundo novo, mais exigente, de contenção da procura e com novos alinhamentos de interesses".

Rui Amendoeira alerta precisamente para o desfasamento que hoje existe entre a oferta e a procura de serviços jurídicos. "A advocacia é um barómetro da situação de crise económica que o país atravessa, e esta deve ser a sua pior crise de sempre", aponta. "Já se começou a sentir o emagrecimento de algumas sociedades, mas essa tendência irá acentuar-se ao longo de 2012", acrescenta Nelson Raposo Bernardo. Apesar de tudo, Daniel Proença de Carvalho acredita que a advocacia portuguesa tem condições para prestar serviços de grande qualidade à atividade económica, sendo capaz de dar resposta eficaz às solicitações de empresas e investidores. "Há uma crescente profissionalização da prática da advocacia, com a inerente especialização e aplicação de metodologias de gestão empresarial", junta Miguel Castro Pereira. Já Nuno Líbano Monteiro defende especialização, exigência, organização e confiança porque a advocacia que não acrescenta valor está condenada", garante.

É necessário ainda estar atento às oportunidades geradas pelas "novas" áreas de prática. "As áreas de reestruturação e insolvência, que até há pouco eram menos consideradas parecem ser a chave para gerar negócio na advocacia", exemplifica Nuno Líbano Monteiro.

A internacionalização será outro factor de resposta à crise, que trará novo fôlego às sociedades. "A advocacia portuguesa deve apostar cada vez mais na internacionalização e estar atenta à possibilidade de exportar serviços jurídicos para outros países", diz Augusto de Albuquerque de Athayde.

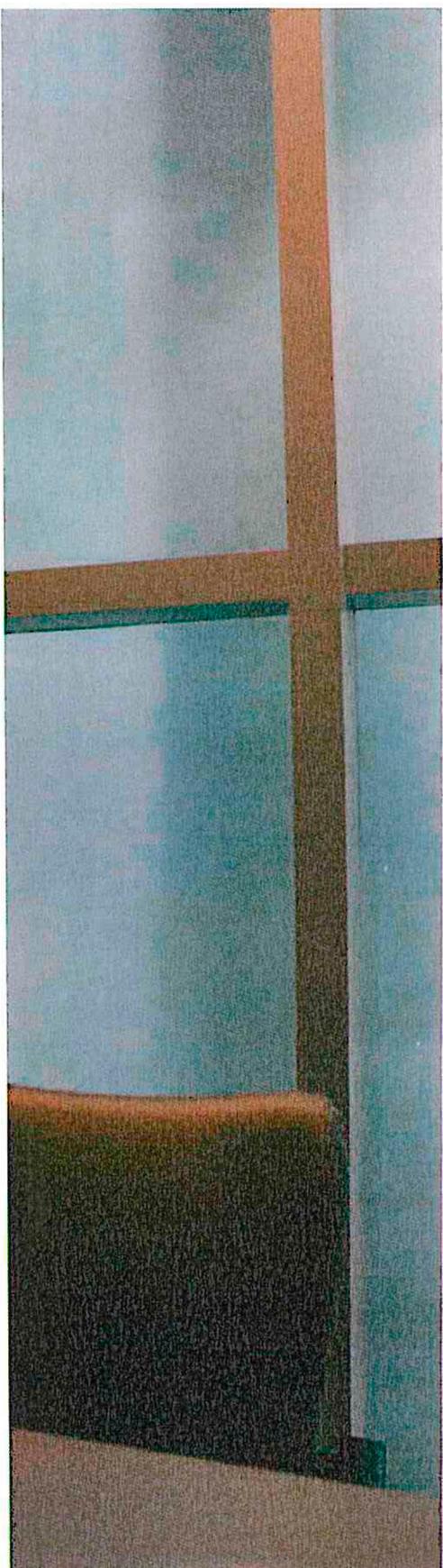


Foto: Mark Edward Atkinson/Blend Images/Corbis