



Luís Sáragga Leal, presidente do conselho de administração da PLMJ.

ENTREVISTA LUÍS SÁRAGGA LEAL Presidente do conselho de administração da PLMJ

“Facturação cresceu mas os recebimentos reflectem a crise”

O maior escritório de advogados do País conseguiu um aumento de facturação no ano passado.

Bruno Proença
bruno.proenca@economico.pt

Luís Sáragga Leal faz um balanço “positivo” de 2011, embora reconheça os impactos da crise nos prazos de recebimento da PLMJ, a maior sociedade de advogados do País. Internacionalização é a aposta para 2012.

Como estão a enfrentar a crise? Já têm resultados de 2011?

O balanço de 2011 foi positivo. Os anos de crise são estimulantes. São grandes desafios. E as instituições que não os assumem como tal estão condenadas a estagnar. E na advocacia, estagnar é morrer. Há exemplos de escritórios a quem isto aconteceu, tal como há hoje quem viva com dificuldades financeiras. O que é uma situação que não era conhecida em Portugal, onde os escritórios viviam com alguma pujança. Alguns já tiveram de recorrer a escritórios estrangeiros para sobreviver. Nes-

ta conjuntura, a PLMJ teve crescimento em facturação, o que é um incentivo para todos no escritório, mais do que os recebimentos que reflectem a crise.

Há um crescimento no prazo médio de recebimentos?

Estamos confrontados com esse problema. Não temos dificuldades de tesouraria mas há questões no activo realizável que tem duas componentes. A primeira, os serviços por facturar. Antes facturava-se mais facilmente, sabendo que o cliente pagava mais cedo ou mais tarde. Agora é necessário ter mais cuidado porque por vezes temos de pagar IVA sobre a facturação antes do cliente pagar. A segunda componente refere-se ao aumento dos débitos pendentes. Porém, isto não é particularmente preocupante porque houve um crescimento do montante dos serviços prestados. Estamos a trabalhar mais horas do que no passado e a facturar também mais.

“

Hoje há quem viva com dificuldades financeiras. O que é uma situação que não era conhecida em Portugal, onde os escritórios viviam com alguma pujança. Alguns já tiveram de recorrer a escritórios estrangeiros para sobreviver.

Mexeram no valor cobrado à hora?

A PLMJ é avessa a isso. Primeiro porque não estamos no estado de necessidade em que se encontram alguns escritórios. Temos muito trabalho. Nos últimos meses do ano passado tivemos dezenas de advogados a fazerem noitadas no escritório. Felizmente é trabalho para grandes transações e clientes estrangeiros, o que coloca menos pressão financeira do que quando se trabalha para clientes nacionais mais pequenos. Segundo, há também uma questão de imagem. É difícil explicar a coerência quando no passado se cobravam taxas de 100 e agora se cobram de cinco. Isto é dizer que antes se ganhava dinheiro de mais ou que agora se está a trabalhar em ‘dumping’. São mensagens erradas. Temos feito políticas de fidelização. Falamos com os grandes clientes no sentido de conter custos e ganhar eficiência. Não temos preocupações com a taxa média de facturação por cliente,

que está ao nível da registada em 2009 e ligeiramente abaixo da de 2010. E o escritório está a crescer em número de advogados – estamos entre os 230 e 240 –, o que resultou do crescimento orgânico e sustentado.

E que áreas suportaram o crescimento?

Houve áreas em que aconteceram decréscimos, nomeadamente imobiliário e construção. Por outro lado, existiram áreas que cresceram, como a reestruturação e insolvências. Houve também uma subida no bancário e financeiro. Esta é a área com maior crescimento, o que é significativo depois da saída de parte da equipa há alguns anos. Isso foi ultrapassado e hoje temos uma equipa em bancário e financeiro como nunca tivemos no passado. A parte tributária também contribuiu, tanto o planeamento como o contencioso. Nos últimos tempos sentimos ainda uma recuperação das fusões e aquisições, o que também é motivado pelas privatizações. ■



20-02-2012

“PLMJ é o maior escritório da CPLP”

A sociedade de advogados tem mantido a aposta nos países de língua oficial portuguesa.

Como está a correr a aposta na internacionalização?

Grande parte do nosso crescimento passa por Angola e Moçambique, agora com quadros próprios. Continuamos com a parceria em Cabo Verde, que tem uma actividade mais limitada. Temos ainda uma parceria em Macau que ganhou uma nova dinâmica com as mudanças nas intenções de Pequim, que agora quer incentivar as características próprias do sistema jurídico de Macau - para servir de contraponto a Hong Kong. Aquela geografia voltou a ter mais relevância e, portanto, a PLMJ dinamizou a parceria que tem em Macau.

Os escritórios em Angola e Moçambique são suportados pelo

África 'desk', que está em Lisboa e é formado por advogados angolanos e moçambicanos mas também por portugueses, que se estão a especializar de forma gradual no direito daqueles países. Este África 'desk' serve de interface entre os escritórios em Angola e Moçambique e os 200 advogados em Lisboa, o que nos permite dizer que temos hoje 250 advogados para trabalhar em qualquer parte da lusofonia. Por isso, a PLMJ é não só o maior escritório em Portugal, como também do espaço da CPLP. Este é um dos pilares da internacionalização.

E São Tomé e Príncipe?

Neste momento só tem actividades ligadas ao petróleo - e com problemas - ou alguns projectos macro como o porto de águas profundas. Estamos a acompanhar e se estes projectos forem

para a frente, temos condições para abrir um escritório em São Tomé com um parceiro.

Já Timor é uma descoberta recente?

Timor é o país de expressão portuguesa que faltava equacionar. E

“

Timor é o projecto mais recente que queremos concretizar ao longo de 2012.

estou muito entusiasmado. É um país que pode dar um salto nos próximos dois ou três anos, dependendo das eleições que vão ocorrer este ano. A situação política está equilibrada e espera-se que o resultado das eleições não coloque em causa esse equilíbrio. Timor está a fazer um esforço, que devia ser apoiado pelo Estado e pelas empresas portuguesas, de readoptar o português, que é a língua oficial mas não é mais falada na prática. Além disto, a legislação comercial e o novo código civil são inspirados na lei portuguesa e têm ainda uma lei do investimento estrangeiro. Ou seja, começam a existir os instrumentos jurídicos, de matriz portuguesa, que podem ser o sustentáculo da actividade empresarial. É um país sem endividamento externo e estão sentados em cima de um fundo do pe-

tróleo, do qual só recebem uma pequena parte. Este é o projecto mais recente que queremos concretizar ao longo de 2012.

Há mais apostas em 2012?

Temos outra linha estratégica que não passa por nos instalarmos nos países, como aconteceu por exemplo em Angola, mas sim em parcerias. Na China, há uma cooperação estratégica com o maior escritório de advogados. Já temos três advogados a viver na China e uma parte do nosso 'site' é em mandarim.

Nesta lógica, estamos a desenvolver parcerias em outros países que vão ser importantes em termos de investimento para os Estados de língua oficial portuguesa, mesmo que Portugal não seja o principal destinatário. Assim, temos a África do Sul, muito relevante para Moçambique, a Índia e a Austrália. ■ B.P.