

DUARTE DE ATHAYDE MANAGING PARTNER DA ABREU ADVOGADOS

# “Em Portugal, há lugar para o crescimento de uma advocacia preventiva”

**Duarte de Athayde diz que a estratégia seguida pela Abreu Advogados, que lidera, está a dar frutos, permitindo que sociedade seja hoje uma das quatro mais importantes do país.**

JOÃO MALTEZ  
jmaltez@negocios.pt



Tiago Sousa Dias

**N**os últimos meses, a Abreu Advogados foi a sociedade mais ativa no mercado ao nível da contratação de recursos humanos, em particular nas áreas de direito penal e fiscal. Duarte de Athayde, atual líder desta firma, assegura ao Negócios que a entrada de reforços poderá continuar, de forma criteriosa, dando seguimento a uma estratégia que, afiança, já colocou o es-

critório entre os quatro mais importante do país.

**A Abreu Advogados foi, nos últimos meses, a sociedade mais ativa no nosso mercado ao nível da integração de recursos humanos. Foram integrações estratégicas?**

É tudo resultado de uma estratégia e também, obviamente, do facto de termos espaço e capacidade de crescimento.

**Que estratégia seguiram?**

Trata-se de uma estratégia iniciada há cinco anos. Os primeiros anos da gestão que assumi foram voltados para dentro da sociedade, nomeadamente para melhorar a forma como estruturamos os serviços ou o modo como nos organizamos em setores e áreas de práticas. Posteriormente, mudámos de instalações, para o edifício corporativo onde estamos hoje. Criámos ainda uma nova imagem e um novo

site. Simultaneamente, adotámos mecanismos muito fortes de controlo, quer de faturação, quer de governança, o que permitiu que a sociedade esteja hoje muito forte financeiramente. Talvez 2019 seja o nosso melhor ano de sempre.

**É do conhecimento público que faturaram 25 milhões de euros em 2018. Têm alguma estimativa para este ano?**

Neste momento, estamos qua-



## “Há uma espécie de autoconvencimento de uma nova crise”



**Talvez 2019 seja o nosso melhor ano de sempre [a nível da faturação].**

**É natural que a transformação do mercado da advocacia continue e que nós sejamos uma das sociedades procuradas por quem se revê neste projeto.**

se 20% acima do ano anterior, em termos homólogos. No final do ano? Não sei dizer. O ritmo a que tem entrado o trabalho e a sua qualidade fazem-me acreditar que vamos dar um salto em frente.

**De que forma se adequou a estratégia da sociedade às expectativas de evolução do mercado da advocacia?**

Quando olhamos para o mercado da advocacia, mesmo nou-

tros países, o que constatamos é que no topo estão, quase sempre, sociedades de advogados nacionais. Destacam-se, qualitativamente, por serem “full service” – abrangentes no exercício da advocacia – e independentes. São também sociedades que têm, quer interna, quer externamente, uma rede de network muito forte, o que facilita o acompanhamento dos clientes, os torna mais próximos. Por outro lado, têm uma dimensão que lhes permite tomar em mãos quaisquer transações.

**Olhando para a realidade portuguesa, quantas são as sociedades que hoje têm as características que referiu?**

Em Portugal, diria que, hoje, essas sociedades são quatro.

**Onde se inclui a Abreu?**

As restantes são as três sociedades portuguesas de maior dimensão, “full service” e independentes [Morais Leitão, PLMJ, VdA].

**A estratégia traçada pela Abreu visou integrar este núcleo restrito. Ponderaram fazer caminhos alternativos?**

Poderíamos ter sido uma sociedade de advogados internacional, mas não quisemos. Poderíamos ter-nos integrado numa sociedade global ou numa consultora. Houve muitas movimentações nesse sentido, mas nós, de forma muito clara, mantivemos a nossa estratégia. Na nossa estratégia, o que importava era estar qualitativamente neste grupo da frente da advocacia portuguesa, porque, olhando para os exemplos que se

veem lá fora, esse é o grupo que sobrevive após a entrada no mercado das consultoras e das sociedades globais.

**As consultoras e as sociedades globais já estão no mercado português...**

Já estão e vão crescer. Faz parte da dinâmica do mercado e aquilo que nós previmos, já há cinco anos, quando assumi a gestão do escritório, foi que Portugal ia assistir a este envolvimento.

**Essa dinâmica do mercado, de que forma vai evoluir?**

Ao contrário do que se possa pensar, em Portugal ainda há lugar para crescimento de uma advocacia preventiva, que em países anglo-saxónicos ou com economias mais desenvolvidas já é habitual há muitos anos. Em Portugal, só agora começa a desenvolver-se esse hábito de recorrer ao advogado antes de ter problemas.

**Reforçaram as vossas equipas nas áreas de penal e fiscal. Tendo em conta a vossa estratégia, a aposta no crescimento é para continuar?**

Diria que é natural que continue a acontecer. Neste momento de reconfiguração da advocacia, estamos aqui, muito saudáveis financeiramente, com um projeto de liderança do mercado português. É natural que a transformação do mercado continue e que nós sejamos uma das sociedades procuradas por quem se revê neste projeto. É natural que haja mais crescimento no futuro. Embora seja sempre um crescimento criterioso. ■

**Têm sido lançados alertas quanto à forma como a economia poderá evoluir a curto e médio prazo. Do “feedback” que obtêm dos clientes, existe alguma preocupação nesse sentido?**

Sabemos que as crises em Portugal vêm sempre atrasadas. Fala-se muito numa crise internacional e eu acredito que há sempre um “delay” na crise até chegar a Portugal, pelo que não me espantaria que em 2020 ainda não fosse um ano de crise em Portugal. Há um fenómeno curioso a que se assiste todos os dias nas televisões. Há uma espécie de autoconvencimento de que vem aí a crise, às vezes esse autoconvencimento é a alavanca que desencadeia a crise.

**A advocacia está hoje mais preparada para um ciclo económico recessivo?**

Curiosamente, apesar do embate inicial, as sociedades de advogados acabaram por crescer durante a crise anterior. Saíram da crise mais fortes. Se e quando vier um ciclo económi-

co de maior recessão, as sociedades de advogados terão de navegar à vista e ver o que fazem. Aquilo que posso dizer é que estamos a trabalhar para que a nossa sociedade seja sustentável em qualquer ciclo económico.

**Que consequências trará o Brexit para o mercado da advocacia?**

O Brexit terá impacto quer nas grandes transações, quer no funcionamento das grandes empresas internacionais, tanto ao nível dos clientes privados como naquelas que têm origem, sobretudo, anglo-saxónica ou, no caso português, quando existam relações com o Reino Unido. Dito isto, penso que também trará oportunidades. Esse reequilíbrio jurídico da situação, quer das empresas quer das pessoas, traz a necessidade de uma assistência jurídica e nós estamos aqui para isso.

**E quanto à guerra comercial EUA-China?**

Uma guerra comercial infelizmente traz uma série de entraves ao comércio internacional e os países da União Europeia sentem isso por tabela. De certa forma, o investimento chinês, não só institucional, abrandou muitíssimo e é uma pena. Foi positivo para a economia numa altura em que precisávamos muito e não se deve descartar. Devemos estar atentos às oportunidades que venham da China, mas também dos Estados Unidos, que são parceiros de longa data do nosso país. ■



**Curiosamente, apesar do embate inicial, as sociedades de advogados acabaram por crescer durante a crise anterior.**