

DUARTE DE ATHAYDE, MANAGING PARTNER DA ABREU ADVOGADOS

# Deve haver mais transparência sobre facturação das sociedades

**Duarte de Athayde diz que as sociedades de advogados estão sempre a comparar-se umas com as outras. O volume de negócios é um dos possíveis critérios de comparação, pelo que o novo líder da Abreu defende mais transparência neste campo.**

JOÃO MALTEZ

jmaltez@negocios.pt

O novo líder da Abreu Advogados quer que a marca que representa se assuma como uma das sociedades de topo no mercado da advocacia portuguesa. Duarte de Athayde defende transparência na relação com os clientes e entre as restantes sociedades e diz que os honorários em Portugal são baixos. Quanto à crise, diz o novo “managing partner”, “não afectou o crescimento da sociedade”.

**Anunciou que uma das suas prioridades como “managing partner” é dotar a Abreu Advogados de uma estrutura empresarial profissionalizada. O que distingue uma sociedade como a Abreu de uma empresa de outro sector de actividade?**

Essa percepção de que uma sociedade de advogados não pode ter uma estrutura empresarial parte de um erro de compreensão da realidade. Na verdade, quando falamos numa estrutura empresarial e na institucionalização de uma sociedade de advogados, estamos a falar da sua organização, dos seus procedimentos e da sua relação com o mercado e com os clientes. Não estamos nunca a falar do exercício dos actos próprios da advocacia.

**É uma velha discussão, mas que ainda polariza a advocacia.**

Há essa ideia de que uma sociedade de advogados é uma entidade capitalista que está onde há mais dinheiro envolvido, onde há clientes mais ri-

cos... Isto em contraponto ao advogado em prática individual, a defender sozinho os seus clientes, contra tudo e contra todos. A visão de que a sociedade de advogados é uma “coisa” de privilégio, que aproveita apenas alguns, tem de ser desmistificada.

**Enquanto “managing partner”, que marca quer imprimir na sociedade que dirige?**

O que me preocupa é que a sociedade se afirme no mercado português da advocacia, muito mais do que eu afirmar-me como “managing partner”. Depois, há objectivos que permanecem, como a qualidade do serviço a prestar ao cliente e da nossa organização. Outros objectivos passam por reforçar a nossa marca como uma das sociedades de topo portuguesas e, muito importante, apostar na transparência.

**Transparência a que níveis?**

Quando falo em transparência refiro-me à interacção com os nossos clientes, com o mercado. As empresas

portuguesas não têm uma compreensão absoluta da importância dos serviços que as sociedades de advogados lhes podem prestar, não apenas na fase de conflito, como na fase antes do conflito. Só conseguindo fazer passar essa mensagem é que o mercado reage, para valorizar melhor aquilo que nós fazemos, inclusivamente em termos de honorários, que em Portugal são dos mais baixos que há na Europa.

**No contexto de crise os clientes tornaram-se mais exigentes quanto ao tipo de serviço prestado e justificação de honorários pagos?**

Os clientes grandes sempre tiveram pessoas contratadas para verificarem o que é que nós fazemos e para discutir o caso e a própria prestação de serviços jurídicos. Sempre tivemos esse diálogo com os clientes. Ninguém que pede a outrem para representar os seus interesses e paga por isso pode deixar de ser exigente.

**Não houve maior exigência por causa da crise?**

Obviamente que em tempo de crise, quando os orçamentos se reduzem, aperta a fiscalização ao que os prestadores de serviços fazem. Apesar disso, devo dizer que a crise não afectou o crescimento da nossa sociedade.

**Não teve reflexos na facturação da sociedade?**

Não. Temos estado numa progressão em termos de facturação e de resultados que tem sido boa. Não abrandou com a crise. Conseguimos continuar esse caminho, para nos aproximarmos cada vez mais do grupo da frente ao nível do volume de negócios. A crise não nos afectou nesse aspecto e hoje em dia sentimos mesmo alguma retoma.

**Como sabe, a facturação é um dos aspectos em que no mercado português de advocacia há menos transparência. As sociedades de advogados deveriam fazer a divulgação de resultados?**

As sociedades portuguesas estão sempre a comparar-se umas com as outras. Se se querem comparar, têm de divulgar os dados. Nós temos uma estratégia firme de querer estar no grupo da frente da advocacia portuguesa. O volume de negócios é um dos critérios para medir.

**Tem de haver mais transparência nesse campo?**

Esse é um campo em que tem de haver melhorias. Transparentemente, fomos a primeira entidade no mundo da advocacia a publicar um relatório de sustentabilidade. Em 2007/2008, publicámos, nesse relatório de sustentabilidade, pela primeira vez os nossos resultados económicos. Hoje em dia continuamos a publicar os nossos números.

**“A crise não nos afectou [... na facturação]. Hoje já sentimos mesmo alguma retoma.”**

**“Este ano esperamos resultados à volta dos 24 a 25 milhões de euros. Penso que esse já é um resultado que nos coloca entre as sociedades mais rentáveis.”**



**Este ano quanto esperam facturam?**

Este ano esperamos resultados à volta dos 24 a 25 milhões de euros. Penso que esse já é um resultado que nos coloca entre as sociedades mais rentáveis.

**Quais são os outros factores de comparação para mediar se estão ou não entre as sociedades do topo?**

A satisfação dos clientes, o tipo de clientes, o reconhecimento e notoriedade cá dentro e fora do país, a capacidade de estar presente em outros mercados, o número de advogados. Todos esses aspectos contam. ■





**“Conjunturalmente, não sei se a reposição do imposto sucessório é uma boa medida.”**

**[Casos como o dos vistos “gold”] “são indesejáveis. Perturbam o funcionamento de um programa absolutamente legítimo.”**

## Vistos “gold”: “Problemas estão nas pessoas que alegadamente abusaram das regras”

Duarte de Athayde acredita que a economia portuguesa está em fase de retoma e que o país seguiu “inteligentemente uma estratégia de abertura ao estrangeiro”. Programas como os vistos “gold” são por si apontados como exemplo. Por isso lamenta as “situações indesejáveis” que o afectaram.

**Das indicações que vos chegam por parte dos vossos clientes, nomeadamente das jurisdições onde têm parcerias, estão na calha projectos de investimento em Portugal?**

Com certeza que sim. Portugal tem seguido inteligentemente uma estratégia de abertura ao estrangeiro. Tem aliás posto em prática alguns programas para isso, como os vistos “gold”, enquanto porta de entrada na União Europeia.

**O programa foi afectado por escândalos que continuam a ser dirimidos na Justiça. Esses factos comprometeram o programa?**

São situações absolutamente indesejáveis, que perturbam o funcionamento de um programa que é absolutamente legítimo. Os problemas não estão no programa, mas nas pessoas que alegadamente abusaram das regras. Essas têm de ser apanhadas, julgadas e, se for o caso, condenadas.

**Tiveram clientes no âmbito dos vistos “gold”.**

Tivemos muitos clientes, que

foram tratados com a maior das seriedades, com total legalidade, nunca nos passou pela cabeça que pudesse ocorrer qualquer situação menos regular.

**É um programa para ter continuidade?**

É um programa que tem os seus dias de existência. Depois deixará de existir. É interessante como porta de entrada na União Europeia, mas não é uma questão estratégica de longo prazo, ao contrário da residência não habitual, dos benefícios fiscais aos residentes não habituais. É uma questão de fundo estratégica que permite posicionar Portugal num nicho de mercado.

**Estamos a falar de cidadãos de outros países da União Europeia.**

Estamos a falar de pessoas que queiram mudar a sua residência para Portugal, pessoas com fortuna e com posses. Isso é uma estratégia de mais longo prazo. Esta estratégia foi seguida de forma inteligente e produziu resultados evidentes. Agora assusta-me quando se fala em voltar ao imposto sucessório.

**Assusta-o porquê?**

Nós tínhamos conseguido atrair essas pessoas pelo facto de não existir imposto sucessório. O imposto sucessório não sei se é ou não uma medida boa conjunturalmente, não entro por aí. Mas é uma medida que vai trazer um dano de descredibilização enorme. No meio de uma estratégia que está a ser se-

guida, de internacionalização e atracção de investimento, é a coisa mais errada que se poderia fazer. ▼

**Que outros aspectos podem inviabilizar a vinda de investidores?**

Portugal tem problemas graves no campo laboral...

**Mas as leis laborais alteraram-se em muito.**

Por muito que nós tenhamos feito, continuamos com problemas graves. Recentemente viu-se o que é que um grupo de pessoas pode fazer a uma empresa [a TAP]. ▼

**Estamos a falar de um caso concreto. Em termos mais gerais, as mudanças nas leis laborais não foram positivas?**

Acho que melhoraram, mas ainda há um caminho para percorrer. Mas vamos lá ver: estamos inseridos numa tradição europeia, que se contrapõe à tradição americana, em que as mudanças das condições da economia implicam, imediatamente, condições sociais gravíssimas. Pessoas que num dia têm um emprego, no outro dia estão na rua.

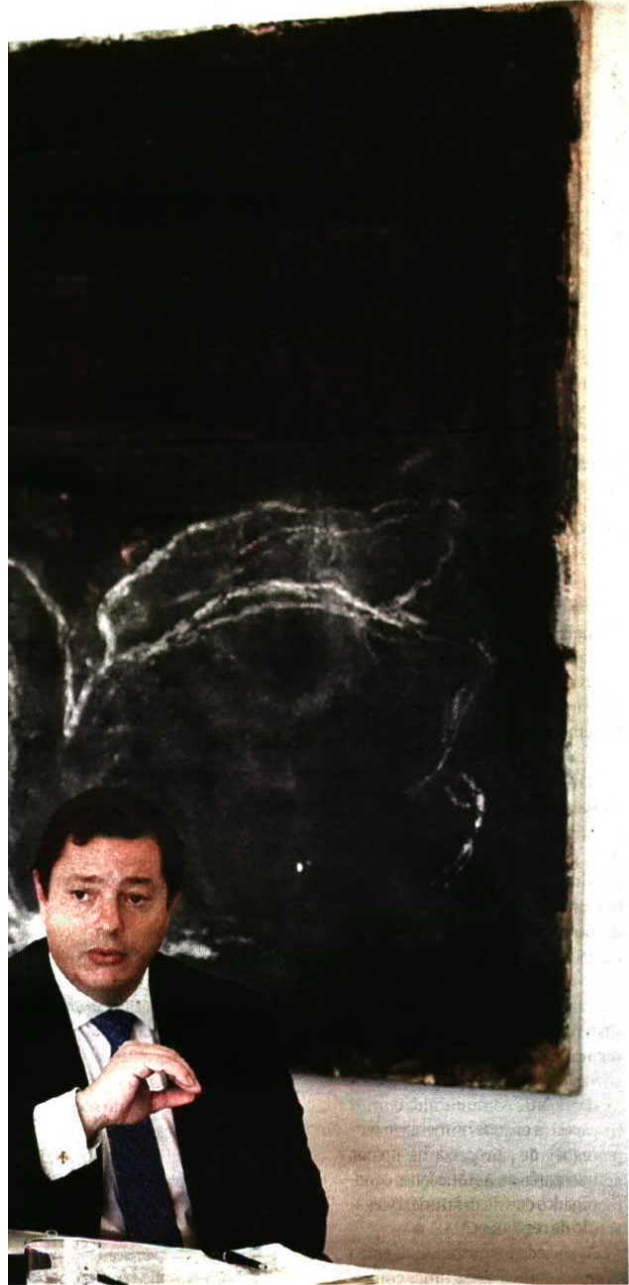
**É outra cultura.**

Nós não temos essa cultura, inserimo-nos na cultura do Estado social, e ainda bem, mas ainda assim somos dos países mais protectionistas e sobretudo dos que mais entravam a situação do empregador. ■

### PERFIL

## Um advogado em várias frentes

Advogado há 24 anos, Duarte de Athayde está na Abreu, como sócio, desde 2006. É o actual líder do escritório. Antes, passou pela Xavier, Bernardes, Bragança e Associados; e pela PLMJ. Concluiu a licenciatura em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa em 1991; deu continuidade à sua formação académica com um curso de especialização em Procedimento e Processo Tributário, no Instituto Superior de Gestão de Lisboa, onde também concluiu a graduação em Fiscalidade. Mais cedo, um ano depois de concluir a licenciatura, fez uma pós-graduação em Direito Europeu, pelo Collège d'Europe, em Bruges, Bélgica. Além de actual “managing partner”, na Abreu Duarte de Athayde desenvolve a sua actividade como advogado nas áreas de direito comercial, fiscal e imobiliário.



13-05-2015

**DUARTE DE ATHAYDE**  
Divulgação de facturação deve ser  
mais transparente na advocacia  
LEX 30 e 31

Tiragem: 12777

País: Portugal

Period.: Diária

Âmbito: Economia, Negócios e

Pág: 1

Cores: Cor

Área: 7,72 x 1,90 cm<sup>2</sup>

Corte: 3 de 3

