



Lex

MIGUEL TEIXEIRA DE ABREU SÓCIO FUNDADOR DA ABREU ADVOGADOS

“Mercado da advocacia é visto de forma opaca”

O advogado Miguel Teixeira de Abreu acredita que o setor da advocacia organizada em regime societário só tem a ganhar, como um todo, se adotar normas de maior transparência.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

Marilene Alves



Foi um dos fundadores e deu o nome à sociedade Abreu Advogados. Passados 25 anos, Miguel Teixeira de Abreu decidiu abraçar o ritmo de trabalho e dar lugar às novas gerações. Em entrevista ao Negócios, traça o trajeto percorrido desde então e fala de alguns dos desafios futuros da profissão. Sobre o presente do setor deixa um alerta, quando sublinha que em

Portugal o mercado das sociedades de advogados ainda é visto, por quem não o integra, como um mercado “opaco”.

Há 25 anos, a Abreu Advogados apareceu como um projeto diferenciador, assente em áreas de ‘nicho’ do Direito. Quando é que decidiram mudar?

Na altura havia duas áreas do Direito que eram incipientes na advocacia, praticamente não existiam.

Refiro-me à fiscalidade internacional e à parte do Direito Financeiro ligada às chamadas operações mais complexas, como os derivados financeiros. Só que os outros escritórios não ficaram parados. A certa altura o nicho deixou de o ser, porque o número de prestadores de serviços começou a alargar-se.

Que estratégia de crescimento adotaram?

Não sendo nós um escritório tra-

dicional com uma base alargada de clientes, tínhamos um limite ao crescimento orgânico, pelo que olhámos para um crescimento lateral, optando por integrar outros escritórios, com clientelas estabelecidas, já com “know-how”, mas que aderissem ao nosso modelo de crescimento.

De que forma foi possível harmonizar o trabalho de equipas oriundas de outras realidades?

O nosso trabalho em 1998 foi

‘Hackers’: “Não há sistemas de segurança infalíveis”



A postura de transparência que adotámos era para servir de exemplo a todo um setor que era visto de uma forma opaca, mas esta prática não foi seguida pelo mercado.

As três grandes sociedades - PLMJ, VdA e Morais Leitão - são organizações competentíssimas, mas não são o todo da advocacia.

tentar estabelecer uma forma comum de trabalhar. Fomos ter com a SGS, um dos institutos certificadores da qualidade e lançámos o desafio para que nos ajudassem a certificar o nosso modelo de funcionamento, o que acabou por suceder em 2001, com a atribuição da norma ISO 9001. A nossa primeira grande integração foi em 2002.

Essa certificação permitiu o crescimento da sociedade?

Facilitou muito, porque as pessoas integraram-se sem perderem a individualidade e a sua forma de trabalhar.

A Abreu foi a primeira sociedade do país a revelar os valores de faturação. Por que razão decidiram fazê-lo?

Quando lançámos o nosso relatório de sustentabilidade, foi também feita uma aposta na transparência. O objetivo passou por transmitir a quem trabalha no escritório valores a que pudessem aderir. Não sendo fácil para um prestador de serviços medir a pegada de carbono, fomos buscar consultores que nos ajudaram a fazê-lo. Quisemos dar a conhecer não só a nossa faturação, mas também os distintos aspetos financeiros da organização.

Com que propósito?

A postura de transparência que adotámos era para servir de exemplo a todo um setor que era visto de uma forma opaca, mas esta prática não foi seguida pelo mercado.

O setor ainda é opaco?

O mercado das sociedades de advogados ainda é visto de uma forma opaca, porque a verdade é que os outros grandes escritórios não seguiram este exemplo. A VdA, a PLMJ e a Morais Leitão não seguiram este exemplo. Por exemplo, se quisermos saber a faturação da Garrigues, da Cuatrecasas, da Uría ou da Gomez-Acebo aqui em Portugal temos uma maneira de lá chegar, através dos seus relatórios de Espanha.

É uma falha do mercado da advocacia societária?

Há muitos escritórios a fazerem muita coisa boa, mas não o divulgam de uma forma apropriada. A percepção que existe exteriormente sobre as cerca de 100 sociedades que têm mais advogados é de que são exploradoras, quando na realidade não são nada disso. São quem dá emprego, quem acolhe estagiários, quem colabora com as ONG, quem dá apoio às startups sem cobrar nada. Os grandes escritórios dão muito apoio à comunidade, mas isso não é perceptível.

Os relatórios mudariam essa percepção negativa?

Infelizmente, a Abreu, que publica relatórios, está sozinha neste deserto. Os outros grandes escritórios, que deveriam dar o exemplo, vêm depois dizer que não fazem porque ninguém o faz. Como é que ninguém faz? Há um escritório que faz. Funcionam como se fossem aqueles três escritórios que dominam o mercado.

Dominam mesmo o mercado?

As três grandes sociedades fizeram um trabalho fantástico. Sofisticaram-se e são organizações competentíssimas. Mas não são o todo da advocacia. Por detrás deles estão 150 sociedades. Não está só a Abreu, está também a SRS, a Miranda, a Sérulo... Há muitos escritórios a trabalhar com qualidade.

E todos ganham com maior transparência. É isso?

Todos ganhamos com maior transparência. Não a divulgar as contas só no ano em que nos interessa, mas também a mostrar qual é a nossa postura perante o mercado, de uma maneira consistente. ■

As novas tecnologias estão a colocar desafios à advocacia a diversos níveis, nomeadamente impondo-lhe investimentos avultados. O setor consegue dar-lhes resposta?

O setor jurídico é um dos abrangidos pela revolução tecnológica que está em curso. O fator dimensão é fundamental, porque os investimentos em novas tecnologias vão tornar-se bastante pesados. Organizações como a Deloitte ou como uma Price ou como os grandes escritórios internacionais têm maior capacidade de investir do que um escritório independente português. Penso que este é um grande desafio em matéria para nós, escritórios portugueses.

Que tipo de resposta poderão dar a esta realidade?

Em algumas áreas pode ser difícil. Por exemplo, em auditorias, ‘due diligence’ ou processos mais standardizados de documentação, como contratos financeiros ou de contratação. Noutras áreas, como a do direito comercial, ‘corporate governance’ ou contencioso, estes instrumentos podem dar-nos um ma-



Há hoje um apetite maior por interferir com processos nos escritórios [...]. E não são só os ‘hackers’, temos o próprio Ministério Público.

nancial de informação e um enriquecimento às nossas bases de dados que pode acelerar o processo de decisão e o acompanhamento dos processos.

A segurança é outro dos problemas, como se viu recentemente com o ataque à PLMJ. O que é possível fazer?

Há hoje um apetite maior por interferir com processos dentro dos escritórios de advogados. E não são só os ‘hackers’, temos o próprio Ministério Público, que entra pelos escritórios dentro e faz do advogado arguido sem pés nem cabeça, apenas para ter acesso à documentação. Há um ataque à informação que é crescente e os advogados respondem a isso com sistemas cada vez mais sofisticados.

A segurança da informação fica salvaguardada com essa sofisticação de processos?

Há dois anos, em casa, entrava com o meu portátil no escritório utilizando uma única password. Hoje preciso de quatro passwords diferentes para ter acesso à informação. Cada vez mais os escritórios criam maior proteção. Agora, se um ‘hacker’ entra na NASA não entra num escritório de advogados? Vai entrar com certeza. O que sucedeu com a PLMJ poderia suceder com qualquer um.

Ou seja, não há sistemas informáticos impenetráveis.

Não há sistemas de segurança invencíveis. Ninguém os tem. Agora, claro, há um esforço de melhoria nos sistemas de segurança e de proteção da informação que não havia há um ano. ■



lex

MIGUEL TEXEIRA DE ABREU SÓCIO FUNDADOR DA ABREU ADVOGADOS

“Próximos 25 anos são de uma nova geração”

Miguel Teixeira de Abreu vai “sair” da sociedade de advogados de que é fundador. Cabe às novas gerações decidir para onde querem ir com a Abreu Advogados, diz.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

O sócio fundador da Miguel Teixeira de Abreu, firma de advocacia que está a completar 25 anos desde que foi criada, admite que não tinha “a presunção de achar que a sociedade atingisse a dimensão que hoje tem”. Numa altura em que se prepara para diminuir, de forma progressiva, o seu trabalho na sociedade a que dá nome, o advogado diz que “os próximos 25 anos do [escritório]” terão de ser decididos por “uma nova geração”.

Há 25 anos, seis pessoas decidiram criar uma sociedade de advogados e apostar numa abordagem ao mercado pouco comum para a época. O projeto em que pensaram na altura corresponde, de algum modo, à realidade que é hoje a Abreu Advogados?

Tínhamos muito clara a vontade de fazer um projeto diferenciador, mas não tinha a presunção de achar que atingisse a dimensão que a sociedade hoje tem. O trabalho daqueles que foram os seis sócios fundadores começou em 1992, com a realização de reuniões quinzenais. Em cada uma delas havia um tópico para discussão, como a criação de uma marca, de um site ou de um logótipo.

Estamos a falar de uma realidade pouco comum nessa altura, pelo menos em Portugal.

Tudo coisas que, à época, não existiam em nenhum dos escritórios de advocacia. Entretivemo-nos nestas reuniões a conceber o projeto onde queríamos trabalhar e criámos um acordo parassocial, com cerca de 50 páginas, que, ainda hoje, quando somos quase 300 pes-



Marilene Alves



Tínhamos muito clara a vontade de fazer um projeto diferenciador, mas não tinha a presunção de achar que atingisse a dimensão que a sociedade hoje tem.

soas, continua a regular o funcionamento do escritório.

Uma das regras desse acordo é que os sócios aos 65 anos entregam, obrigatoriamente, a respetiva quota à sociedade. Vai completar 60 anos, por que razão decidiu antecipar a sua “saída”?

Porque o ritmo de sócio é muito violento. Sempre trabalhei 11 a 12 horas por dia. Isto não significa que quero parar de trabalhar. Ainda estou muito ativo. Dou aulas na Faculdade e tenho muitos outros projetos, mas não queria manter aquele ritmo de trabalho. Por outro lado, fazendo eu 60 anos e o escritório 25, que é um ciclo de vida, e sobretudo concretizado que foi um grande sonho, o termos o nosso edifício corporativo, havia que dar espaço às novas gerações.

Como é que deixa a sociedade?

Sem falsas modéstias, qualquer sócio fundador de um escritório de advogados tem um papel fundamental em assegurar que o processo de transição geracional corre

bem. Iniciámos esse processo em 2014, com o Duarte Athayde, quando este foi nomeado ‘managing partner’. Entre 2014 e 2017 continuei como chairman e estive ao lado dele na passagem das pastas. Em 2017, a Carmo Sousa Machado assumiu esse papel. Portanto, desde essa altura que não integro qualquer órgão da sociedade. O Duarte Athayde tem menos 10 anos do que eu, tal como a equipa executiva que está com ele. Hoje, olho para os nossos 28 sócios e, se calhar, um quarto destes é da minha geração. Há outro grupo que está entre os 40 e os 50 anos. Por fim, um corpo forte de sócios está abaixo dos 40.

Houve portanto capacidade para fazer a renovação geracional da sociedade. É isso?

Houve de facto renovação. Olho para esta nova geração da sociedade e vejo pessoas que são muito competentes, muito trabalhadoras, profissionais que se empenham o que for preciso para prestar um bom serviço ao cliente. Aquilo que podia aportar a este projeto está nos 25 anos que passaram.

E quanto aos próximos 25 anos?

Os próximos 25 anos são de uma nova geração. É essa geração que tem de decidir para onde quer ir. O meu papel é apoiá-la. Em tudo dar a minha opinião, mas não interferir na decisão.

Essa não interferência significa na prática o quê?

De repente, somos uma sociedade de advogados que não tem no seu capital qualquer sócio fundador. Para um miúdo mais novo que entra na organização isto significa que um dia pode ele também estar a comandar os destinos da sociedade sem que ninguém lhe diga que tem que ceder perante sócios, filhos de sócios ou sobrinhos de sócios que a fundaram. Depois, o escritório está estrategicamente bem posicionado, está em Maputo, em Angola, em Macau, em Timor. Tem ligações à sociedade de advogados Fidal, em França, o que permite a cobertura do mercado africano. Há ainda muito trabalho para fazer, mas as bases estão lançadas para a nova geração. ■

negócios

negocios.pt

Quinta-feira, 24 de janeiro de 2019 | Diário | Ano XVI | N.º 3919 | € 2,50
Diretor **André Veríssimo** | Diretor adjunto **Celso Filipe**

Cotadas apostam em dívida exótica

EDP e BCP aproveitam apetite dos investidores por Portugal para avançarem com operações de financiamento fora do comum. MERCADOS 24 e 25

Publicidade



Banca
França e Portugal enviaram créditos da Caixa para Espanha

EMPRESAS 20 e EDITORIAL

Entidade do Totta está no topo dos credores do Banif

Oitante reclama receitas da venda de empresas nos EUA.
EMPRESAS 18 e 19

Sondagem
PS vence europeias com larga margem sobre o PSD

HOMEPAGE 2

Saúde
Dívidas dos hospitais caíram para menos de 500 milhões

ECONOMIA 8 e 9

CARLOS MOEDAS
COMISSÁRIO EUROPEU

“A inovação é a única arma para criar mais empregos”

Orador em Davos, o português defende em entrevista ao Negócios uma globalização “muito mais equitativa”.

ECONOMIA 10 e 11



Pedro Catarino

MIGUEL TEIXEIRA DE ABREU
SÓCIO DA ABREU ADVOGADOS

“O mercado da advocacia é visto como sendo opaco”

O sócio fundador vai afastar-se da sociedade. “Os próximos 25 anos terão de ser decididos por uma nova geração.”

LEX 14 a 16



Marilene Alves

Henrique Gomes: Gaspar quis vender EDP com rendas excessivas

EMPRESAS 21

Há 20 centrais solares aptas para arrancar este ano

Inspeção às licenças de produção por suspeitas de “especulação” está quase concluída. Sol português atrai grandes grupos internacionais.

PRIMEIRA LINHA 4 a 7