

DUAS GERAÇÕES FALAM SOBRE ADVOCACIA



António Arnaut e Adalberto Fernandes falam amanhã sobre Saúde

Com 36 anos e três filhos, Rita Júdice diz que as mulheres fazem a diferença dentro dos escritórios de advogados.

PERFIL

Rita Júdice

A filha de Júdice que não imita o pai

Há doze anos a trabalhar na PLMJ, Rita Alarcão Júdice tem 36 anos e já associada sénior da sociedade fundada pelo pai, José Miguel Júdice. Apesar de considerar que o pai é "o" advogado e, por isso, a sua referência maior no mundo da advocacia, garante que é muito diferente dele. Criou personalidade e identidade próprias e foi com determinação que conquistou o lugar dentro do escritório, onde exerce actividade na área do Direito Imobiliário da Construção e Turismo. No dia-a-dia o que mais gosta é a parte da negociação, porque caso haja um conflito e o contrato tenha de sair da gaveta, este deve ser "à prova de bala". Apesar de ter muitos clientes estrangeiros que nem conhece, prefere o modelo antigo, cara a cara com o cliente. Talvez, por isso, se considere uma "advogada de clientes" a quem faz sentir que está presente sempre que precisam. Rita Júdice tem três filhos, o mais novo com poucos meses, mas com dedicação e organização diz conseguir equilibrar bem a sua vida pessoal e profissional. Claro que o facto de ser mulher ajuda, já que como a própria sublinha "as mulheres são capazes de fazer várias coisas ao mesmo tempo e a 100%". S.R.

“A justiça precisa de um acordo

Miguel Galvão Teles e Rita Júdice defendem uma justiça mais rápida, mais barata e com menos entraves

Susana Represas e Francisco Teixeira
francisco.teixeira@economico.pt

O diagnóstico da justiça não é novo, não é bom e os dois, Miguel Galvão Teles advogado há 50 anos e Rita Júdice advogada há 12, subscrevem. A justiça está a viver um dos momentos mais complicados de sempre. Soluções? “Precisamos de um acordo sagrado entre os partidos para que os interesses corporativos não joguem em função dos interesses partidários” é o caminho apontado por Galvão Teles, sócio de uma das maiores firmas do país, a MLGTS. O especialista em direito público internacional deixa elogios, rasgados, aos juízes que são “íntegros, bons e competentes” mas lembra a lentidão e o elevado preço da justiça.

Rita Júdice, associada sénior de outra das maiores so-

ciudades do país, a PLMJ, alinha pela mesma diapasão: “A justiça é um labirinto” que “leva muitos clientes a deixar de investir em Portugal”. Um exemplo: os fundos imobiliários que nas últimas décadas fizeram disparar a compra de imóveis, ficaram obrigados pelos benefícios fiscais a que recorreram a manter os investimentos durante 20 anos. Pelo meio, o Governo decidiu mudou as regras do jogo. “Agora não conseguem arrendar os imóveis porque o mercado está parado, estão a pagar mais impostos, não podem baixar as rendas porque a lei não o permite e têm de devolver o IVA ao Estado”.

Por detrás dos processos mais mediáticos, as estatísticas confirmam o desastre: mais de 30 mil processos parados nos tribunais fiscais e administrativos bloqueiam o equivalente a 8% do PIB, o



Sou advogada de clientes, não de negócios.

Rita Júdice

número de processos a aguardar uma decisão judicial aumentou e já supera o milhão e meio e a confiança dos portugueses nos operadores judiciais está longe de atingir níveis aceitáveis. Galvão Teles fala na “grande volta que a justiça precisa de dar” e acrescenta um outro exemplo: se os juízes têm qualidade, como acredita, e são o rosto da autoridade na aplicação da justiça “como é possível que não mandem nos funcionários judiciais?”.

Os 40 anos que separam os dois advogados são esbatidos pelo diagnóstico, passado a papel químico, que traçam da justiça. Têm em comum a pertença a uma advocacia de elite onde dão entrada os grandes clientes, os processos mais cabeludos e as decisões mais mediáticas. Mas Rita Júdice não foge do ideal de advocacia que levou Miguel Galvão Teles

a trocar a regência da cadeira de direito constitucional pela inscrição na Ordem. “Sou advogada de clientes e não de negócios”. Galvão Teles, mais experiente, diz que existem dois tipos de clientes: “Aqueles com quem mantemos a velha relação de confiança, quase sanguínea, e os outros”. Com os “outros” a relação é, inevitavelmente, comercial e a filha do ex-bastonário dos advogados, José Miguel Júdice, deixa um exemplo taxativo: “Trabalho muito com clientes estrangeiros, com quem comunico regulamente e que nunca vi”. Hoje em dia é ainda mais comum os clientes continuarem a entrar em casa dos advogados mas já não batem à porta. Entram por e-mail através do Blackberry.

Apesar do ‘gap’ geracional confessam que se for preciso levam trabalho para casa. Rita Júdice admite que não se

PRECISAMOS DE MENOS LEIS

Rita Júdice

Menos leis, melhores leis. É uma das soluções defendidas por Rita Júdice para a melhoria do estado da justiça em Portugal. O país, diz a especialista da PLMJ, precisa de estabilidade legislativa.

JUSTIÇA É LENTA E CARA

Miguel Galvão Teles

Miguel Galvão Teles não acredita que o sistema de justiça esteja falido, elogia a qualidade dos juizes e aponta o dedo aos políticos que devem ter ideias técnicas fortes.

Fotos: Paulo Alexandre Coelho

Miguel Galvão Teles**O homem de esquerda que trabalhou com Marcelo**

Foi professor universitário e chegou à advocacia por força das circunstâncias: para ganhar dinheiro e aplicar a teoria que ensinou. Era, então, assistente de Marcelo Caetano com quem privou embora sendo, desde cedo, “um homem das esquerdas”, desalinhado da linha política do então presidente do Conselho. Eram amigos. Hoje, passados 40 anos, é um dos ícones de uma das mais reputadas sociedades do país, a Morais Leitão, Galvão Teles e Associados. Coordena o departamento de direito público e internacional (foi ele que representou Portugal contra a invasão de Timor-Leste por parte da Indonésia). Passou pelo Conselho de Estado entre 1982 e 1986 e é um dos amigos mais fiéis e próximos do ex-presidente da República, Jorge Sampaio. Membro do Tribunal Permanente de Arbitragem de Haia é o advogado sénior a que na Morais Leitão recorrem com frequência para resolver os casos mais bicudos. Gosta de passear no corredor que separa o seu gabinete do do primo, José Manuel Galvão Teles. O que lhe falta fazer na advocacia? “Nada, ir para casa”. F.T.



Depois de ter sido assistente de Marcelo Caetano, Miguel Galvão Teles entrou para a advocacia em 1961. Até hoje.

sagrado entre todos os partidos”

ao crescimento económico.

imagina a fazer outra coisa que não a advogar. Miguel Galvão Teles dá uma resposta, no mínimo, desconcertante, assumindo que não nasceu para a advocacia e que “deveria ter feito outras coisas”: “Poderia ter ensinado, aprendido lógica” algo que, afinal, não está assim tão longe do direito.

Apesar da confissão, Galvão Teles acompanhou casos com enorme relevância política e social. Defendeu a posição portuguesa no Tribunal Internacional de Justiça contra a invasão indonésia de Timor. Portugal perdeu o processo mas “abriu-se a porta para a independência de Timor”. A outra marca do seu currículo chama-se Cahora Bassa, por onde ainda continua como presidente da assembleia-geral.

Numa fase de grandes transformações Rita Júdice,



Temos a sorte incomensurável de os juizes serem íntegros, bons e competentes. Estão é esmagados de trabalho.

Miguel Galvão Teles

lamenta que a justiça não seja o motor do desenvolvimento: “Hoje há um grande hiato entre o acto e a consequência, as pessoas não têm problemas de incumprir, de não pagar. Se calhar até vão ser condenados, mas até lá o que é que vai acontecer?”. Daí, insiste, haja uma falta de responsabilização da própria sociedade que leva os operadores judiciais a serem menos exigentes. “Temos de ser mais exigentes uns com uns outros. Não podemos, simplesmente, deixar tudo andar e a justiça tem de fazer o seu papel”. Rita Júdice deixa, ainda, outro apelo importante ao poder político: “Temos de ter menos leis, melhores leis porque isso ajuda a uma mais fácil aplicação do direito e a uma certa estabilidade”. Um apelo que juristas, advogados, juizes e responsáveis políticos têm feito, mas que continua sem solução. ■

Duas gerações, uma advocacia

Miguel Galvão Teles e Rita Júdice coincidem no diagnóstico que fazem da justiça e na prática da advocacia em grandes sociedades. Apesar de terem algumas décadas a separá-los percebe-se que voltam a coincidir nos princípios que devem reger a advocacia. O cliente é o motor da sua actividade e é nele que se concentram. A entrevista de Rita Júdice decorreu, ao pequeno almoço, no Hotel D. Pedro. É boa conversadora e a timidez inicial facilmente se afastou. Falou de si, do pai (José Miguel Júdice) e, até, da arte de compatibilizar a pressão do trabalho com uma vida familiar recheada. Tem três filhos. Num registo distinto, estivemos com Miguel Galvão Teles no topo do imponente

edifício da Morais Leitão, Galvão Teles e associados. Está numa fase da vida distinta mas, nem por isso, abrandando o ritmo. Na advocacia não lhe falta “fazer nada” mas continua a trabalhar todos os dias. Às seis a partir de casa, às nove horas já no escritório. Deixou-se fotografar no seu gabinete onde, confessou, “se esqueceu de meter uma bandeira do Sporting”. Não porque precise de afirmar o seu sportinguismo, mas por pena. Pena de não se deixar fotografar com uma das suas maiores paixões. Rita Júdice começou na advocacia há 12 anos, Galvão Teles há 49. Exercem uma advocacia focada nos grandes clientes e nos grandes negócios. Mas não perderam os princípios do antigamente: são advogados de clientes, não das facturas que passam. ■

DUAS GERAÇÕES FALAM SOBRE ADVOCACIA

“Só aceito clientes em que acredito e que não me ferem”

Miguel Galvão Teles assume que só defenderia o Benfica como cliente se o Sporting estivesse envolvido.

Susana Represas e Francisco Teixeira

francisco.teixeira@economico.pt

Entrou para a academia como assistente de Marcelo Caetano e, em 1970, começou “a sério” como advogado. Hoje é sócio de uma das maiores firmas do país (a MLGTS) e continua a ser um sofredor incondicional pelo Sporting.

Começou como advogado em que ano?

Inscribi-me na Ordem em 1961 mas ainda estava como assistente na faculdade de Direito de Lisboa. Tenho no currículo, como alunos, ex-presidentes da República, ex-primeiros-ministros... Comecei a advogar a sério em 1970.

Era assistente de quem?

De Marcelo Caetano, depois fiquei com a regência da cadeira de Direito Constitucional quando ele foi para o Governo.

Que imagem guarda dele?

Nunca houve, entre nós, o mais pequeno equívoco: eu sempre fui das esquerdas, ele das direitas. Conheci-o quando estava a fazer o mestrado em jurídicas e ele pediu-me para mudar para políticas. Eu disse-lhe que era socialista, ele aceitou. Cada um no seu sítio.

Marcelo Caetano era um bom professor?

Excelente.

E enquanto político?

É difícil fazer um juízo, mas creio que entrou para o Governo com a convicção de que aquele regime não tinha saída. Fomos sempre muito amigos e havia um fenómeno muito curioso nele: tinha um fígado de esquerda.

Porque trocou a academia pela advocacia?

Comecei a ter necessidades financeiras e a ganhar algum dinheiro como advogado. A minha prática da advocacia intensificou-se, acima de tudo, depois do 25 de Abril. Quando estava a preparar o doutoramento, precisava de ganhar a vida.

Começou logo a trabalhar numa sociedade?

Não, durante anos e anos trabalhei sozinho e ainda mantenho um lado científico do trabalho. Comecei a trabalhar sozinho e tinha escritório com o Rui Albuquerque. Depois estive no escritório com o Vera Jardim e o Jorge Sampaio numa espécie de semi-sociedade e, mais tarde, fui com o meu pai para a rua do Crucifixo [na baixa de Lisboa]. Não é que tenha paixão pelas sociedades de advogados...

Tem pena de não ser viável a

prática da advocacia individual, isolada?

Tenho. Apesar de, ainda aqui no escritório, conseguir manter algum trabalho sozinho recorrendo muito a pessoas para me ajudarem. Faço pouco trabalho de equipa.

O que se perdeu com a advocacia em sociedade?



É difícil fazer um juízo, mas creio que Marcelo Caetano entrou para o Governo com a convicção de que aquele regime não tinha saída.

Havia um fenómeno muito curioso nele: tinha um fígado de esquerda.

Miguel Galvão Teles

Se me perguntar quais são as coisas que gostei na vida não foram as que deram mais dinheiro...

No seu escritório é visto como um último reduto: quando existe um caso difícil querem sempre ouvi-lo.

É natural, sou o mais velho de todos.

Não será só a idade...

Também tem alguma ciência.

Nasceu para a advocacia?

Não.

Como não?

Deveria ter feito outras coisas. Poderia ter ensinado, aprendido lógica.

Qual é a sua maior qualidade no direito?

Escrever curto – gosto mais de escrever do que falar porque requer mais imaginação.

Qual foram os processos que mais o marcaram?

Dois. O processo de Timor no Tribunal Internacional de Justiça que aparentemente não terá corrido bem – o tribunal não lhe conheceu mérito – e que me ocupou a vida entre 1990 e 1995. Portugal tinha sempre que contestar o acordo entre a Austrália e a Indonésia para o reconhecimento do território de Timor como parte da Indonésia. Mas este processo abriu a porta para a independência de Timor.

Como é isso de se viver cinco anos para um processo?

É obsessão, é obsessão.

E o outro?

Cahora Bassa. Entrei neste assunto em 1974 com Jorge Sampaio como advogado, depois fizemos as negociações com a Frelimo, com a África do Sul. Mais tarde regressé para uma arbitragem e ajudei a fechar o acordo de reversão.

Foi um bom acordo?

É um acordo razoável do ponto de vista financeiro e jurídico. Ainda hoje sou presidente da Assembleia-geral de Cahora Bassa.

É um sofredor pelo Sporting. Aceitaria o Benfica como cliente?

Eu? Nunca. O escritório é outra coisa...

Porquê?

Não, não e não! Só podia aceitar o Benfica se, no mesmo processo, aceitasse o Sporting.

Só defende o que acredita?

Defendo o que acredito e o que não me fere.

O que lhe falta fazer na advocacia?

Nada, ir para casa.

Ainda trabalha todos os dias?

Sim, desde as seis da manhã, em casa. Aqui no escritório a partir das nove. ■



Fotos: Paulo Alexandre Coelho

Miguel Galvão Teles foi fotografado junto à janela do seu gabinete que tem uma vista rasgada sobre o centro da cidade de Lisboa.



Com uma vista privilegiada sobre Lisboa, no topo do Hotel D. Pedro V, Rita Júdice foi fotografada depois de um pequeno almoço com o Diário Económico.



“As pessoas são muito mais rápidas, trabalha-se muito mais hoje”

Rita Júdice gosta de transmitir confiança aos seus clientes e prefere o contacto directo em vez da troca de emails.

Apesar de não se sentir uma advogada de negócios, Rita Júdice lida de perto com a actividade empresarial, no ramo imobiliário. Na hora de definir um bom advogado, a associada sénior da PLMJ diz que a dedicação aos clientes é o que faz a diferença.

Onde tirou o curso?

Fiz na Universidade Católica, desde o ano zero. Já havia a moda dos Erasmus, mas as equivalências eram complicadas, e tirei o curso direitinho.

Acabou com que média?

Acabei com média de 13, namorei muito e estudava pouco, mas fez-se bem.

É um curso em que a média conta pouco?

Conta mais agora. As coisas mudaram muito nestes 12 anos, o mercado hoje está mais competitivo, nunca fiz melhorias, hoje teria feito. Hoje talvez não fizesse o estágio na PLMJ.

Quem foi o seu patrono?

Pedro Sáragga Leal, com quem ainda trabalho hoje. Quando entrei o escritório estava a sofrer uma reorganização, eram cerca de 50 pessoas e tinham sido criados os departamentos. Fiquei na área do imobiliário, onde também ainda trabalho hoje.

Então acompanhou um grande crescimento do escritório?

No fundo quando comecei foi quando começou o ‘boom’ do crescimento económico, foram anos de grande crescimento, agora chegámos ao fim do ciclo.

Quando começou a trabalhar com os fundadores do escritório sentiu um choque de gerações?

O Pedro Sáragga Leal é uma pessoa muito peculiar, ensina muito, é metucioso, aprendi muito com ele.

Mas essas características ainda se mantém ou hoje tudo tem de ser mais rápido?

Posso falar-lhe de mim: gosto muito de trabalhar com colegas mais novos, acho que são fantásticos, sabem milhares de coisas e tento fazer com eles o que foi feito comigo - explicar, não apenas dar-lhes trabalho. É verdade que as pessoas são muito mais rápidas, trabalha-se muito mais hoje.

O que faz a diferença num bom advogado?

A dedicação. O que não significa prescindir da vida pessoal. É o cliente saber, naquele momento, que estamos lá e, quando é preciso, cumprimos com o prometido.

Essa velocidade não a fez perder uma relação mais íntima entre advogado e cliente?

Perdeu-se. É um paradoxo por-

que temos os nossos clientes a entrarem em nossa casa, em contacto permanente e directo, mas é como se não nos conhecessemos. Trabalho muito com clientes estrangeiros, com quem comunico regulamente mas que nunca vi.

Há 30 anos seria impensável.



Posso parecer parcial, mas acho que o meu pai é um excelente advogado. Para mim é ‘o’ advogado.

Relativamente à Ordem marcou uma mudança, começou uma mudança que foi interrompida”.

Rita Júdice

Sim. Para mim uma das grandes diferenças está em perceber como permitimos hoje em dia esta invasão e, simultaneamente, temos esta distancia.

É uma advocacia melhor, pior ou diferente?

Diferente. Gosto de conhecer as caras, mesmo em negociações com colegas (porque isto também mudou com os colegas). Antes sentavam-se todos à mesa e discutíamos, agora é e-mail para cá, para lá... Isso nem sempre é muito eficiente, mais vale parar para falarmos.

Quem é o seu ícone na advocacia, se é que tem um?

Não tenho. Mas obviamente tenho de falar sobre o meu pai [O ex-bastonário, José Miguel Júdice], porque me marcou muito como advogada.

Em que aspectos?

Marcou e marca. Não vou a tribunal, que é uma área que para ser feita tem de ser feita em exclusivo. É uma vida muito dura. Durante o estágio ainda acompanhei uns processos, uma arbitragem e um processo judicial com o meu pai e, de facto, é fascinante. A barra é fascinante.

Consegue ter o distanciamento necessário para avaliar o seu pai?

Posso parecer parcial, mas acho que o meu pai é um excelente advogado, para mim é ‘o’ advogado. Relativamente à Ordem marcou uma mudança, começou uma mudança que foi interrompida.

É como ele, frontal, polémica, uma combativa de primeira linha?

Sou muito diferente, não podia ser igual. Criei completamente a minha identidade e lembro-me que, quando comecei a fazer o estágio, lhe disse que não sabia se queria ficar na PLMJ. Quando percebi que tinha a minha identidade, autonomia e personalidade dentro do escritório decidi ficar.

Qual é o seu objectivo na advocacia?

Ser uma excelente profissional.

O que é que uma mulher acrescenta a uma estrutura como esta?

Uma mulher que esteja tranquila na sua vida e que se sinta realizada, é menos conflituosa, menos belicosa. As mulheres têm um papel essencial na sociedade. Na sua formação, desenvolvimento, na procura de uma maior eficiência. As mulheres sentem que têm de fazer milhares de coisas ao mesmo tempo. E bem. ■ S. R. e F. T.