



ADVOGADOS

# Tecnologia dita futuro do negócio

Não foram destronados pela concorrência estrangeira, **superaram (com dor) a crise** e, agora, os três maiores escritórios de advogados de Portugal não querem que a tecnologia seja o seu calcanhar de Aquiles

Texto ANA SOFIA SANTOS  
Ilustração HELDER OLIVEIRA

O negócio dos três maiores escritórios de advogados do país, Morais Leitão, PLMJ e Vieira de Almeida (VdA), soma e segue. Na última década, o crescimento foi notório e revela o aumento da procura por serviços jurídicos: hoje empregam 805 advogados, num total de 1223 trabalhadores. No caso da VdA, o número de advogados quase duplicou, na PLMJ há mais 101 advogados do que em 2008 e na Morais Leitão os recursos humanos aumentaram 30%. Somam dezenas de prémios nacionais e internacionais.

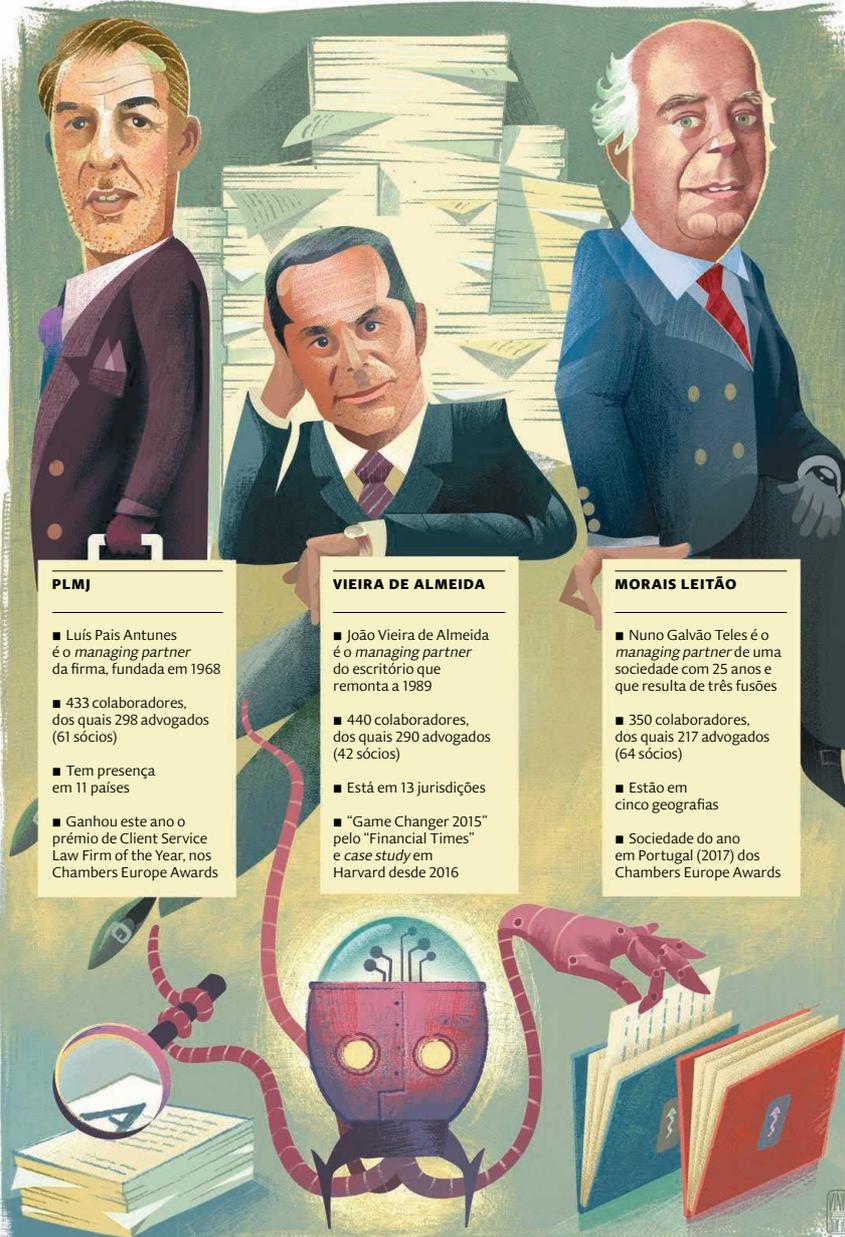
Dois escritórios até têm casa nova, ambos os projetos feitos de raiz: a VdA mudou-se há um ano para Santos, ocupando um antigo armazém totalmente remodelado, e a PLMJ vai estrear, em março, um novo edifício, na Avenida Fontes Pereira de Melo, em Lisboa. Na Morais Leitão também não faltam novidades: renovou a imagem, deixou cair parte do nome e assumiu a denominação pela qual o mercado já a conhecia, rumou a Hong Kong e, no próximo ano, reforça a presença na China, abrindo outra representação na ilha de Hengqin, na cidade de Zhuhai (também em parceria com o escritório de Macau MdME).

Participam em operações de vários milhões que alimentam o crescimento das estruturas. Do lado da Morais Leitão, um dos principais clientes, a EDP, tem sido fonte inesgotável de trabalho, e estão agora a braços com a Oferta Pública de Aquisição que a China Three Gorges lançou a elétrica. Já a recente venda das torres de telecomunicações da Meo, uma transação de €660 milhões, contou com a assessoria jurídica da PLMJ e da VdA: a primeira esteve do lado comprador, a *joint venture* entre a Morgan Stanley Infraestruturas e o fundo Horizon, e a segunda do vendedor, a Altice.

Sobre o peso do Estado e organismos públicos na faturação, no caso da Morais Leitão, “quase não existe, deverá representar 1% a 2% do negócio”, na PLMJ são menos de 3% e na VdA ronda os 5%. De acordo com informações divulgadas na imprensa, o total do volume de negócios das três firmas, em 2017, terá sido à volta dos €150 milhões. A VdA é a única que confirma o valor de €51 milhões, “sem IVA”, especifica João Vieira de Almeida. A PLMJ e a Morais Leitão não revelam este indicador, mas admitem vir a fazê-lo quando tiverem a garantia de que não existem obstáculos deontológicos e quando as regras para o cálculo forem comuns.

**Olha o robô**

Sobre o futuro do negócio, os *managing partners* da Morais Leitão, Nuno Galvão Teles, da PLMJ, Luís Pais Antunes e da VdA, João Vieira de Almeida, alinham pelo mesmo diapasão: o jogo passou a ser disputado no tabuleiro da tecnologia e tudo depende da forma como cada escritório responder ao desafio. Tem projetos de inteligência artificial e estão aten-



**PLMJ**

- Luís Pais Antunes é o *managing partner* da firma, fundada em 1968
- 433 colaboradores, dos quais 298 advogados (61 sócios)
- Tem presença em 11 países
- Ganhou este ano o prémio de Client Service Law Firm of the Year, nos Chambers Europe Awards

**VIEIRA DE ALMEIDA**

- João Vieira de Almeida é o *managing partner* do escritório que remonta a 1989
- 440 colaboradores, dos quais 290 advogados (42 sócios)
- Está em 13 jurisdições
- “Game Changer 2015” pelo “Financial Times” e *case study* em Harvard desde 2016

**MORAIS LEITÃO**

- Nuno Galvão Teles é o *managing partner* de uma sociedade com 25 anos e que resulta de três fusões
- 350 colaboradores, dos quais 217 advogados (64 sócios)
- Estão em cinco geografias
- Sociedade do ano em Portugal (2017) dos Chambers Europe Awards

tos às inovações no mundo da advocacia, bem como ao surgimento de um novo tipo de concorrência feita de operadores que não são advogados mas que prestam serviços jurídicos, apoiados em tecnologia, identifica João Vieira de Almeida.

Num mundo cada vez mais veloz, em que o volume de informação é avassalador e com clientes mais exigentes, o recurso à inteligência artificial não é uma opção, é vital. “Se nós e as outras grandes sociedades não conseguirmos ven-

cer este desafio o panorama da advocacia em Portugal vai ter uma alteração muito significativa. Temos de saber criar as condições para prestar serviços com grande apoio tecnológico ao nível das melhores sociedades internacionais. Sob pena de estas conquistarem o mercado”, vaticina Luís Pais Antunes.

Na área de fusões e aquisições, concretamente nas *due diligences* (processo de busca e verificação de informação sobre as empresas para fixar o preço da transação), já há caminho trilhado pelos três. “A aposta na tecnologia é inevitável, temos que nos adaptar ao mundo que temos. E uma das razões para o crescimento espantoso da atividade é porque a escala é imprescindível para termos capacidade para investir. Só na área informática e na tecnologia, como a inteligência artificial, são centenas

de milhares de euros por ano”, menciona Nuno Galvão Teles, frisando que “a exigência que os clientes põem à advocacia é de tal forma que, no mundo da rapidez e da informação, tornou a profissão muito mais arriscada”.

Luís Pais Antunes confirma: “O desafio tecnológico é caro e a dimensão dos investidores pode desempenhar um papel muito importante. Desde a primeira hora procurámos ter um posicionamento forte no domínio tecnológico e na inteligência artificial, em particular”.

Além disso a tecnologia está “infiltrada” nas empresas e é preciso saber falar a nova linguagem dos negócios. “Duas das últimas contratações que fizemos foram *data scientists*, que fomos buscar ao Técnico. E também recrutámos uma equipa de consultores na área financeira para apoiar a nossa

de licenças de software”. Nuno Galvão Teles frisa a importância de estar alinhado com os negócios tecnológicos e de entender as suas necessidades — aliás, é sabido no mercado que a firma conta com os três unicórnios portugueses como seus clientes. Mas para o *managing partner* da Morais Leitão, igualmente fundamental é, manter “o serviço ao cliente como prioridade, agora com novas ferramentas, mas sempre conscientes de que só existimos porque há um cliente que precisa de nós, para com quem temos um dever”.

**O abanão da crise**

A liderança do sector da advocacia em Portugal continua em mãos portuguesas. “Quando algumas sociedades de muito maior dimensão chegaram — Linklaters, Cuatrecasas, Garrigues, Uría — dizia-se que iriam dominar o mercado”, lembra Luís Pais Antunes, acrescentando que isso não aconteceu porque os escritórios portugueses são “muito competitivos, fortes, dinâmicos e modernizaram-se, não só não deitámos a toalha ao chão, como continuámos a liderar”. Nuno Galvão Teles acrescenta que “houve uma necessidade absoluta de sofisticação da nossa advocacia que, no que toca ao direito corporativo, ombreia com qualquer uma das firmas estrangeiras, sejam americanas, inglesas, francesas ou chinesas”.

Entretanto veio a crise e, sobretudo, 2010 e 2011 foram anos duros para o sector, mas as três sociedades sublinham que, apesar das dificuldades, mantiveram todos os trabalhadores. A atividade internacional — têm presença em inúmeras geografias — também foi importante para ultrapassarem o mau momento.

“Temos um ano difícil na nossa vida e foi 2011”, diz João Vieira de Almeida. Há sete anos, falou “com todas as áreas do escritório, de prática [jurídica] e de gestão”, e revelou que estavam com uma quebra de receitas. Decidiram aguentar o barco unidos, sem baixar preços, e, no ano seguinte, a firma recuperou. Entretanto, em 2014, ganharam um contrato significativo: assessorar o Banco de Portugal no processo de resolução do Banco Espírito Santo, que se mantém. Ajudou também o facto da VdA, “desde há muitos anos”, ter profissionalizado e dado poder e autonomia às áreas de gestão, “uma coisa que não é muito comum no mercado”.

“A partir de 2010, houve uma clara travagem na atividade, com uma deslocação do tipo de trabalho, entramos na fase das insolvências e reestruturações”, lembra Luís Pais Antunes. O escritório não baixou a faturação neste período, mas reduziu os preços e registou um período de “quase estagnação” nos resultados. Entretanto, “nos últimos cinco anos, de forma consistente, temos taxas de crescimento na casa dos dois dígitos”. “Estamos todos mais crescidos, mais fortes do que antes da crise”, conclui o *managing partner* da PLMJ.

Na Morais Leitão, segundo Nuno Galvão Teles, houve “um esforço titânico” para não cortar na estrutura nem baixar preços, embora tenham perdido “alguns clientes e negócio”.

**A crise deu um abanão muito forte à atividade. Não despediram mas não escondem que passaram muitas dificuldades**

**O jogo passou a ser disputado no tabuleiro da tecnologia e tudo depende da forma como cada escritório responder ao desafio**