

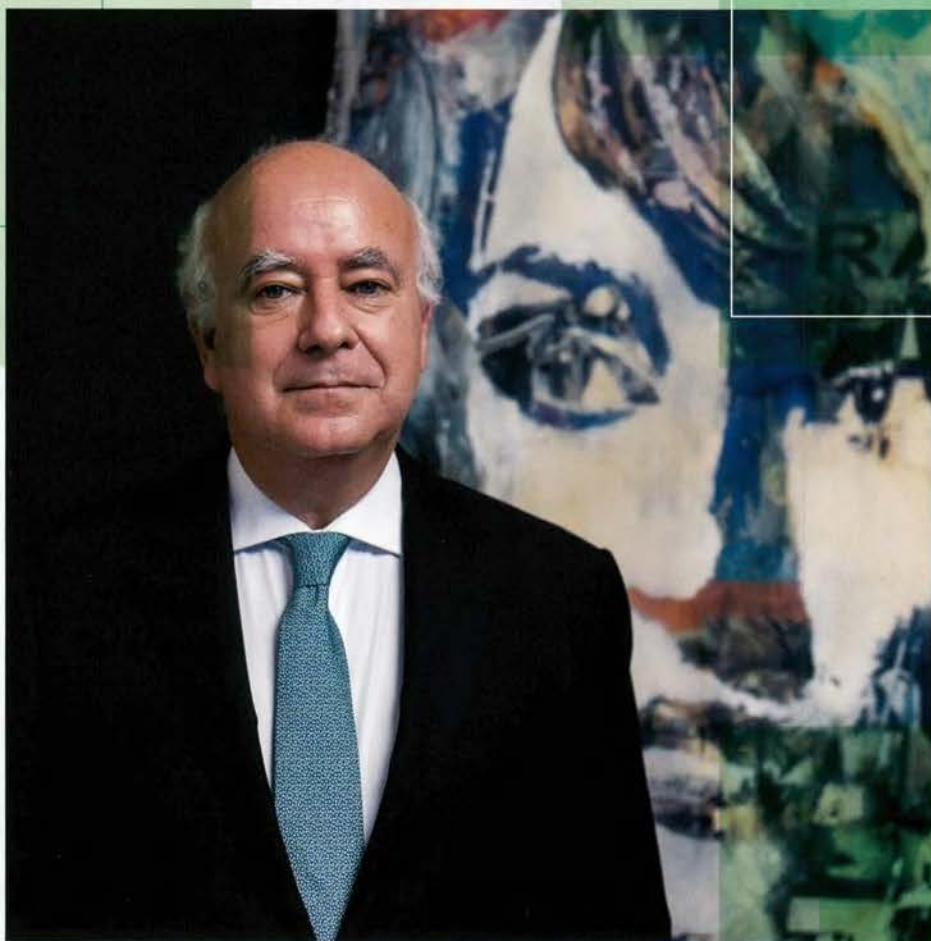
SOCIEDADES DE ADVOGADOS ANTECIPAM O ANO DE 2022

O ano de 2021 foi novamente um ano desafiante para todos os setores, incluindo o da advocacia. Ainda que a pandemia continue a não “dar tréguas”, os líderes das sociedades de advogados admitem que 2021 foi um bom ano de negócios em diversos setores. À *Advocatus*, os líderes de dez firmas de advogados fizeram um balanço do ano de 2021, em termos de negócios e do mercado da advocacia, e deixaram ainda algumas notas sobre o que esperam acontecer em 2022. A Vieira de Almeida e a Uría Menéndez - Proença de Carvalho não responderam.

Texto **FREDERICO PEDREIRA**

Fotografias **D.R.**







BRUNO FERREIRA:

"2022 SERÁ SEGURAMENTE UM ANO DE CRESCIMENTO DO VOLUME DE NEGÓCIOS"



Bruno Ferreira, *co-managing partner* da PLMJ, considera que face às perspetivas macroeconómicas do país e enquadramento global, 2022 será um ano de crescimento do volume de negócios. O líder da PLMJ aponta ainda que continuarão a existir grandes operações de reestruturação e haverá um enorme dinamismo por estruturas de financiamento sustentável.

Que balanço faz do ano de 2021 no que toca ao mercado da advocacia de negócios?

Os últimos dois anos foram muito desafiantes e implicaram uma mudança no nosso modo de viver e trabalhar, algo que também alterou a advocacia, não só nas dinâmicas internas, mas também na forma de trabalhar com os clientes. Estreitou-se muito a relação e, perante desafios tão exigentes das empresas, consolidou-se o papel dos advogados como verdadeiros parceiros, muito para lá de uma lógica de mera prestação de serviços jurídicos. Vemos com bons olhos algumas mudanças que vieram para ficar, como o acelerar da digitalização e de dinâmicas mais eficientes de trabalho, que trouxeram para a realidade do dia-a-dia temas como teletrabalho, reuniões online e a incorporação definitiva de um *mindset* mais tecnológico.

Pensando no tipo de trabalho e operações, se 2020 acabou por ser uma boa surpresa face ao grande susto que foi o início de março, com a pandemia e confinamentos, em 2021 assistimos ao acelerar da economia e a um cenário de recuperação da atividade. Foi um ano em

que aconteceram muitas das transações (M&A) que ficaram na gaveta em 2020, destacamos também operações de grande dimensão acompanhadas pela nossa equipa de Insolvências e Reestruturações que junta as nossas áreas de Corporate M&A e Insolvência. Sem surpresas face ao contexto económico, a área de Laboral também esteve muito ativa, bem como o setor da Energia, onde estamos com projetos muito fortes. Destacaria também a área de Bancário e Financeiro e Mercado de Capitais, com a estruturação de financiamentos.

O que mudou no vosso escritório em termos de estratégia em 2021?

Não diria que mudou a estratégia de fundo, diria que acelerámos algumas mudanças. Sobre tudo no que diz respeito ao que dizia em cima, sobre dinâmicas mais eficientes de trabalho, digitalização e um *mindset* mais tecnológico e sustentável. Foi também o ano em que demos um nome ao trabalho que já vínhamos desenvolvendo cada vez mais: lançámos a nossa área de Responsible Business, através da qual constituímos equipas para acompanhar as empresas na construção e implementação das suas estratégias de crescimento assentes em fatores ESG. Foi um grande passo e estamos muito orgulhosos com os resultados que alcançámos em menos de seis meses.

Internamente, foi o ano em que publi-

cámos o nosso primeiro relatório de sustentabilidade, depois de ouvirmos o que os nossos *stakeholders* queriam de nós, onde estávamos bem e onde temos trabalho a fazer. Incluiu clientes, colaboradores, universidades e fornecedores. Ouvimos, refletimos e comprometemo-nos com objetivos quantitativos e qualitativos em matéria de saúde e bem-estar, diversidade e inclusão e *responsible business*. O relatório está publicado no nosso site porque queremos que o escrutínio da nossa ação nestas matérias seja fácil e transparente. Uma nota sobre o *responsible business*: como advogados do tecido empresarial português, achamos que temos uma oportunidade e uma responsabilidade de contribuir para negócios prósperos e sustentáveis. Poderemos oferecer soluções de financiamento sustentável, apoiar desenhos de *governance* das instituições que são adequados aos objetivos de negócio e de boa gestão, promover a interligação dos projetos com a comunidade onde se inserem, tudo isto faz parte de uma ética de negócios que é a nossa e que queremos promover em todo a assessoria jurídica que prestamos.

Quais são as expectativas para 2022 em termos de volume de negócios?

Face às perspetivas macroeconómicas do país e ao enquadramento global, 2022 será seguramente um ano de crescimento do volume de negócios.



"ESTAMOS MODERADAMENTE OTIMISTAS EM RELAÇÃO A 2022", DIZ DIOGO XAVIER DA CUNHA



O *managing partner* da Miranda & Associados, **Diogo Xavier da Cunha**, mostrou-se confiante e otimista com o novo ano e admite que as perspetivas em relação ao volume de negócios são distintas em função da jurisdição. Ainda assim, a expectativa é de "conseguir retomar o crescimento a dois dígitos do volume de negócios".

Que balanço faz do ano de 2021 no que toca ao mercado da advocacia de negócios?

Na Miranda, um balanço não é um exercício linear. Na verdade, temos que fazer pelo menos 14 balanços correspondentes às jurisdições que cobrimos através da Miranda Alliance. E a estes balanços jurisdicionais ainda temos que somar os balanços por escritório, pois em algumas jurisdições existe mais do que um escritório. Claro que também podemos fazer um balanço global e, a este nível, diria que 2021 foi um ano de ligeira recuperação. Mas estamos a ter realidades muito diferentes de País para País, com enorme crescimento em alguns e quebras moderadas noutros. Não há um padrão uniforme na retoma económica de cada País e isso reflete-se nas solicitações dos clientes e na procura de serviços jurídicos. Especificamente no que diz respeito à nossa atividade em Portugal, esta está em linha com a atividade de 2020, mas com uma clara tendência de crescimento nos últimos meses, a qual se prevê que se mantenha e assim possibilite um fecho de 2021 ligeiramente melhor do que 2020.

O que mudou no vosso escritório em termos de estratégia em 2021?

Em termos de estratégia propriamen-

te dita nada de significativo mudou. O plano estratégico que aprovámos em 2016 continua a servir-nos de orientação e a sua atualização é algo que iniciaremos no próximo ano. Tivemos, contudo, algumas alterações de funcionamento bastante relevantes com o regresso ao escritório. Não só adotámos um regime de teletrabalho permanente para algumas funções dos serviços profissionais, como avançámos de forma firme no nosso inovador modelo de mobilidade para advogados – que apelidámos de M-Flex. A par disto encetámos um conjunto de iniciativas para reforçar o espírito colaborativo e participativo de todos os nossos advogados e colaboradores, assegurando que a coesão e o trabalho em equipa saem reforçados apesar da distância física associada à mobilidade. Também merece destaque a nomeação de um novo Conselho de Administração, em especial por demonstrar um enorme sinal de maturidade e vitalidade da Firma. A Rita Correia e a Catarina Távora, que ao longo dos muitos anos que serviram a Miranda no Conselho de Administração fizeram um trabalho incedível, entenderam que era chegado o momento de outros sócios mais novos poderem também participar deste esforço. E assim o Nuno Cabeçadas e o Ri-

cardo Alves Silva juntaram-se aos outros 3 administradores que transitaram do anterior Conselho de Administração – eu próprio, a Ana Pinelas Pinto e a Tânia Cascais. Somos todos sócios que cresceram profissionalmente na Miranda – em alguns casos desde o estágio – e isso facilita muito o nosso trabalho. E vontade de servir a Firma e de ajudar a continuar a ser cada vez mais forte é algo que não falta.

Quais foram os setores mais movimentados e cuja movimentação se refletiu em termos de faturação no escritório?

No nosso caso também não é fácil uma clara identificação destes setores, pois há claras variações de País para País. Focando-nos apenas em Portugal, diria que os setores da energia, do imobiliário e das tecnologias se terão destacado. Mas também vale a pena referir o setor da saúde, no qual tivemos oportunidade de trabalhar de forma crescente e significativa.

Quais são as expectativas para 2022 em termos de volume de negócios?

Estamos moderadamente otimistas em relação a 2022. Claro que as perspetivas são distintas em função da jurisdição, mas globalmente a nossa expectativa é conseguir retomar o crescimento a dois dígitos do volume de negócios.



"NO PRÓXIMO ANO PODEREMOS ASSISTIR A UM CRESCIMENTO DE OPERAÇÕES DE M&A E DE REESTRUTURAÇÃO EMPRESARIAL", DIZ INÊS SEQUEIRA MENDES



"Híbrido". É assim que **Inês Mendes Sequeira**, *managing partner* da Abreu Advogados, caracterizou o ano de 2021, dividindo o ano em duas fases distintas de dinâmica social e económica em Portugal. À *Advocatus*, Inês Mendes Sequeira confessa que para 2022 prevalece um sentimento de "otimismo tímido". Acredita que, com a situação pandémica mais estabilizada e com um cenário político estável, poderemos ter um mercado de advocacia mais dinâmico.

Que balanço faz do ano de 2021 no que toca ao mercado da advocacia de negócios?

2021 tem sido um ano híbrido, dividido em duas fases distintas de dinâmica social e económica em Portugal. Um primeiro momento caracterizado por um período de confinamento, que implicou uma redução da atividade económica nacional, acompanhada também pelos mercados internacionais, principalmente na União Europeia e uma segunda fase com menos restrições e uma abertura generalizada da economia, que levou ao crescimento de vários setores.

O mercado da advocacia de negócios, apesar de naturalmente ter sentido o impacto destes dois momentos, tem-se mantido relativamente estável, registando em alguns casos crescimentos relevantes, em parte pela capacidade de adaptação que as Sociedades têm tido, desenvolvendo os seus serviços de acordo com as necessidades dos clientes, e pela flexibilidade demonstrada pelo mercado ao longo destes quase

dois anos. Assim, o ano de 2021 foi marcado por uma tendência crescente de negócio no mercado da advocacia e pelo desenvolvimento e aceleração de várias áreas, em resposta ao cenário macroeconómico. Nesse sentido, há a destacar a área da tecnologia, com a criação de serviços eminentemente inovadores que têm sido essenciais no acompanhamento dos processos de transformação digital das empresas nacionais, acelerada pela pandemia, e também o setor da energia, com uma dinâmica de negócio muito forte, que acreditamos que se possa manter ao longo do próximo ano.

Quais foram os setores mais movimentados e cuja movimentação se refletiu em termos de faturação no escritório?

Podemos dividir a procura de assessoria jurídica ao longo de 2021 em duas grandes tendências: a primeira engloba áreas que tradicionalmente, num período pré-pandemia, já tinham muita procura e que têm mantido um peso significativo no negócio, e a segunda que integra áreas com um crescimento relevante desde o início do ano.

No primeiro grupo, falamos de áreas como corporate, financeiro, fiscal, contencioso ou trabalho. A procura por estas áreas, de acordo com a leitura que

fazemos do mercado e dos nossos clientes, mantém-se elevada, independentemente da conjuntura, uma vez que, por um lado têm uma dinâmica regulatória muito forte e, por outro, relacionam-se com assuntos quotidianos das empresas e dos cidadãos, necessitando de um acompanhamento constante do ponto de vista jurídico. Neste campo, há a destacar a área de Direito do Trabalho que, apesar de historicamente ter uma grande importância na nossa Sociedade, registou um aumento de procura ao longo deste ano, fruto das novas formas de trabalho que têm sido implementadas pelas empresas e das alterações legislativas apresentadas pelo Governo.

A segunda tendência integra os setores da saúde, energia, tecnologia, fintech e criptomoedas, que têm registado um crescimento significativo de investimento em 2021. A estes junta-se ainda a área de reestruturação de empresas que teve uma variação positiva neste ano, em resultado de uma ligeira reformulação do tecido empresarial português. Finalmente, também a área de ESG, uma das nossas prioridades estratégicas, tem indiciado uma maior procura nos últimos meses, e temos desenvolvido várias estratégias de desenvolvimento e investimento sustentável junto de organizações de vários setores.



JOÃO MIRANDA DE SOUSA: “HÁ NUENS SUFICIENTES NO HORIZONTE PARA CONTER O OTIMISMO”



Para **João Miranda de Sousa**, *managing partner* da Garrigues Portugal, em 2022 as áreas ligadas à cibersegurança, proteção de dados, comércio online e desenvolvimento de aplicações tecnológicas em geral vão ser focos de investimento. O líder da Garrigues admite que a nova realidade está a revelar-se muito complexa, o que tornou as necessidades de apoio jurídico aos clientes mais intensas. “Os clientes exigem respostas mais rápidas aos seus problemas, certeza na tomada de decisões e aviso proativo para potenciais obstáculos que possam surgir ao longo do caminho”, diz.

Que balanço faz do ano de 2021 no que toca ao mercado da advocacia de negócios?

Estamos satisfeitos com o desempenho da sociedade e com a resposta da nossa equipa. O nível de atividade, tanto em Portugal como a nível global, tem sido elevado num ano que não foi fácil. A incerteza provocada pela pandemia foi agravada por novas tensões, que estão a testar o sistema e a economia. As empresas enfrentam cenários incertos e os advogados têm de acompanhar as suas necessidades cada vez mais sofisticadas.

O que mudou no vosso escritório em termos de estratégia em 2021?

A nossa estratégia não mudou, uma vez que a razão de ser do nosso negócio mantém-se inalterada: a confiança dos nossos clientes, baseada na excelência do serviço, para a qual precisamos dos melhores profissionais. Em 2021, continuámos a aprofundar os fatores que norteiam o nosso modelo de negócio: digitalização, sustentabilidade e internacionalização. Demonstraram ser uma base muito sólida para enfrentar este período de incerteza e mudança contínua.

Quais foram os setores mais movimentados e cuja movimentação se refletiu em termos de faturação no escritório?

O ano tem corrido razoavelmente bem, com uma atividade considerável e transações relevantes na área de Corporate e M&A, envolvendo tanto empresas como fundos. O interesse de investimento manteve-se elevado, especialmente em setores como as energias renováveis, tecnologia, imobiliário, saúde, finanças e agroalimentar, e acreditamos que esta tendência irá continuar no próximo ano. Verificou-se também uma grande atividade nos domínios laboral e fiscal, com empresas a procurarem aconselhamento sobre como enfrentar a nova realidade pós-COVID.

Quais são as expectativas para 2022 em termos de volume de negócios?

Embora todos esperemos que 2022 seja o ano da recuperação pós-COVID, há nuvens suficientes no horizonte para conter o otimismo. A nova realidade, que ainda não podemos descrever como pós-pandémica e que temos vindo a experimentar desde há alguns meses, está a revelar-se muito complexa, o que tornou as necessidades de apoio jurídico dos nossos clien-

tes ainda mais intensas do que antes. Os clientes exigem respostas mais rápidas aos seus problemas, certeza na tomada de decisões e aviso proativo para potenciais obstáculos que possam surgir ao longo do caminho.

Que tipo de operações podem vir a acontecer?

Como resultado da aceleração da transformação digital em todos os aspetos da vida empresarial e social, a tecnologia desempenha hoje um papel muito relevante na economia. Áreas ligadas à cibersegurança, proteção de dados, comércio online e desenvolvimento de aplicações tecnológicas em geral, virão a ser destinatários claros do investimento, intensificando uma tendência já experimentada em Portugal nos últimos anos. Setores como a logística e as energias renováveis, dado o claro compromisso dos governos ocidentais com a energia limpa, devem também apresentar oportunidades interessantes de desenvolvimento e investimento. Tudo isto sem esquecer o impacto que o Plano de Recuperação e Resiliência terá sobre os agentes económicos portugueses, orientando muitas das suas futuras decisões empresariais.



"2022 DEVERÁ CONTINUAR A APRESENTAR UM CRESCIMENTO NOS SETORES DE ENERGIAS RENOVÁVEIS, DO IMOBILIÁRIO E NO TECNOLÓGICO", DIZ JOSÉ LUÍS ARNAUT



José Luís Arnaut, *managing partner* da CMS Rui Pena & Arnaut, afirma que o setor da advocacia estará sempre condicionado pelo contexto em que vivemos e por isso acredita que vai ser preciso mais tempo para recuperar do impacto da pandemia na economia. Sobre 2021, admite que foi um ano "exigente" e que tiveram que continuar a adaptar-se face à pandemia. "Demos continuidade a uma estratégia que foi, anteriormente, delineada pela sociedade, com as adaptações que a realidade nos impõe e que são naturais", explicou.

Que balanço faz do ano de 2021 no que toca ao mercado da advocacia de negócios?

Podemos afirmar que foi um ano exigente. Um ano em que nos tivemos que continuar a adaptar, face aos acontecimentos relacionados com a pandemia. Mas, na CMS, soubemos adaptar-nos à mudança com muita naturalidade. No nosso caso foi um ano em que aprofundámos a nossa expansão internacional, nomeadamente na Noruega e em Israel. Foi, também, o ano em que, em Portugal, solidificámos a nossa área de prática de Imobiliário & Urbanismo com a incorporação do João Pinheiro da Silva e da Sara Branco de Moraes. Trata-se do ano em que em que vemos alguns investimentos chegar ao mercado, como é o caso do Lupl, que acaba de ficar totalmente operacional, e que já está a revolucionar a relação entre as sociedades e os clientes. Trata-se de uma plataforma desenhada para o trabalho jurídico "colaborativo", e que foi incubada por um trio de sociedades de advogados internacionais, a CMS, a Cooley e a Rajah & Tann Asia.

O que mudou no vosso escritório em termos de estratégia em 2021?

Não diria que tenhamos mudado algo na nossa estratégia em 2021. Podemos antes afirmar que demos continuidade a uma estratégia que foi, anteriormente, delineada pela Sociedade, com as adaptações que a realidade nos impõe e que são naturais.

Quais foram os setores mais movimentados e cuja movimentação se refletiu em termos de faturação no escritório?

No nosso setor é muito difícil fazer uma leitura linear sobre estes assuntos. No caso da CMS, para além da sua dimensão internacional, o chamado *cross selling* entre áreas de prática e setores de atividade é uma realidade enraizada. Posto isto, diria que, neste momento, e não descurando nenhuma das outras áreas que não são aqui mencionadas, há seis que se estão a destacar no nosso universo: Corporate M&A, Laboral, Contencioso & Arbitragem (Recuperação de Créditos), Energia, Imobiliário & Urbanismo e TMC.

Quais são as expectativas para 2022 em termos de volume de negócios?

O setor da advocacia, como todos os outros, estará sempre condicionado pelo contexto em que vivemos. No caso de

Portugal, dada a sua dependência do turismo, que foi um dos setores mais afetados pela pandemia, sabemos que vamos precisar de mais tempo para recuperar do impacto que a mesma teve na nossa economia. Esta realidade, aliada ao facto de que poderemos ter pela frente um incremento da inflação e a atual crise de escassez de matérias-primas, são também fatores de risco. Todas estas variáveis vão ser determinantes para todos os setores de atividade, mas acredito que, no que concerne à CMS, iremos manter a trajetória de crescimento que temos verificado. O nosso enquadramento enquanto Sociedade Global, presente em 70 cidades e 43 países, permite-nos diversificar a exposição face ao mercado português. A nós e aos nossos clientes.

Que tipo de operações podem vir a acontecer?

Acredito que 2022 deverá continuar a apresentar uma tendência de crescimento nos setores de energias renováveis, do imobiliário e no setor tecnológico. Mas, também, matérias com forte preocupação ESG, nas quais destacamos, pelo papel que poderão representar na economia, os temas de sustentabilidade do setor financeiro, através de matérias *green finance*, com destaque para a emissão de *green bonds*, devem marcar 2022.



MARIA JOÃO RICOU: "TEMOS A EXPECTATIVA DE QUE A ECONOMIA PORTUGUESA CONTINUE A CRESCER"



A *managing partner* da Cuatrecasas, **Maria João Ricou**, partilhou com a *Advocatus* as suas perspetivas para o ano de 2022. A líder acredita que o próximo ano irá ser movimentado nos setores da Energia e Infraestruturas, Financeiro, Imobiliário, Retalho e TMT. Maria João Ricou confessa que em 2021 assinalou-se um marco importante na firma: a mudança da Cuatrecasas para a nova sede.

Que balanço faz do ano de 2021 no que toca ao mercado da advocacia de negócios?

Foi mais um ano desafiante, com uma evolução da conjuntura pandémica que tem vindo a alternar notícias positivas e negativas, o que contribui, naturalmente, para a manutenção de um ambiente de incerteza. Ainda assim, face ao ano de 2020, a conjuntura foi genericamente mais favorável, com uma reanimação da economia que levou a um aumento muito significativo da atividade no sector da advocacia. A par de operações de M&A em vários sectores, como o *retail*, serviços financeiros, tecnologias, financeiro, energia e infraestruturas, os projetos no sector imobiliário multiplicaram-se. Na área de Bancário e Financeiro verificou-se também um crescimento importante do volume de trabalho, quer na vertente regulatória, quer na vertente transaccional, designadamente operações de financiamento imobiliário, de *NPLs* e de *direct Lending*, bem como operações de refinanciamento, reestruturações e situações especiais. As áreas de Concorrência, Contencioso, Fiscal, TMT e Saúde registaram igualmente níveis de crescimento muito expressivos.

O que mudou no vosso escritório em termos de estratégia em 2021?

Este ano assinala um marco particular-

mente importante para a Cuatrecasas em Portugal pois mudámo-nos para a nossa nova sede que, além de ser uma área de grande amplitude, foi concebida para integrar espaços de trabalho colaborativo a par de espaços de concentração e está dotado da tecnologia mais avançada. Contamos ainda com áreas de convivência e com uma rede de serviços internos que promovem o bom relacionamento e o bem-estar da nossa equipa. O novo escritório é um elemento essencial da nossa estratégia de crescimento assente numa estrutura de áreas de prática mais colaborativa, multidisciplinar, transversal e integrada. Paralelamente, implementámos um novo modelo de trabalho pós-pandémico, o Cuatrecasas *Smart Work*, um modelo híbrido que permite à generalidade dos nossos advogados e colaboradores teletrabalharem dois dias por semana, assegurando, por outro lado, que pelo menos outros dois dias por semana todos coincidem presencialmente no escritório. Reforçámos ainda o nosso compromisso com a tecnologia e a digitalização, que se traduz não só no enorme investimento tecnológico na nova sede, mas também num programa contínuo de capacitação digital de todos os nossos advogados e colaboradores e lançámos uma nova unidade ESG (Environmental, Social and Governance) para investigar, debater e apoiar em

questões ambientais, sociais e de governo corporativo todos as nossas áreas de prática e que constitui um espaço de desenvolvimento de conhecimento jurídico orientado para prestar uma melhor assessoria aos nossos clientes nestes âmbitos.

Quais foram os setores mais movimentados e cuja movimentação se refletiu em termos de faturação no escritório?

Assistimos a um dinamismo particularmente notório nos setores da Energia e Infraestruturas, Financeiro, Imobiliário, Retalho e TMT.

Quais são as expectativas para 2022 em termos de volume de negócios?

Continuamos a enfrentar um período de grande incerteza decorrente, em particular, das dúvidas que se levantam, a nível global, sobre a evolução mais ou menos favorável da situação pandémica e, a nível local, também decorrente de ser um ano eleitoral. Ainda assim, temos a expectativa de que a economia portuguesa continue a crescer e de que se mantenha o interesse de grandes fundos e investidores internacionais em ativos portugueses, o que se irá refletir positivamente na nossa atividade, numa linha de continuidade da curva de crescimento que temos consolidado ao longo dos últimos anos.



"PREVEMOS CRESCER EM 2021 ACIMA DOS 15% E PARA 2022 TEMOS A EXPECTATIVA DE FAZER MELHOR", DIZ MIGUEL MIRANDA



Com o fim de 2021, **Miguel Miranda** confessa que foi um ano positivo para o setor da advocacia. "Regressou o interesse pelo investimento, retomaram-se projetos que tinham ficado em *standby* e o mercado da advocacia acompanhou a tendência", sublinhou. O *managing partner* da PRA - Raposo, Sá Miranda & Associados prevê que em 2022 possam vir a existir operações interessantes nas áreas das energias renováveis, tecnologia e comunicações.

Que balanço faz do ano de 2021 no que toca ao mercado da advocacia de negócios?

2021 foi um ano positivo para a advocacia. Diria que primeiro trimestre foi marcado ainda por alguma hesitação, provocada pelos receios associados à pandemia, a qual foi espirecendo ao longo do ano. Regressou o interesse pelo investimento, retomaram-se projetos que tinham ficado em *standby* e o mercado da advocacia acompanhou a tendência, com o ressurgimento de M&A, dos investimentos imobiliários e o regresso do investimento estrangeiro.

O que mudou no vosso escritório em termos de estratégia em 2021?

A PRA adotou e implementou uma estratégia expansionista para 2021, consistente com o momento de rápido crescimento que tem vindo a consolidar ao longo dos últimos anos. As principais mudanças fizeram-se ao nível do modo mais digital de execução dos serviços e do trabalho em regime híbrido, que permitiram implementar, de uma forma transversal a toda a sociedade, novas formas de relacionamento com clientes e equipas, mais eficientes e sustentáveis.

Quais foram os setores mais movimentados e cuja movimentação se refletiu em termos de faturação no escritório?

O destaque vai para a área de Laboral, que teve um crescimento assinalável neste período. Os departamentos de *Corporate*, Contencioso e Público também registaram desempenhos notáveis.

Quais são as expectativas para 2022 em termos de volume de negócios?

Prevemos crescer em 2021 acima dos 15% e para 2022 temos a expectativa de fazer melhor.

Que tipo de operações podem vir a acontecer?

Prevemos vir a ter operações interessantes nas áreas das energias renováveis, tecnologia e comunicações.



"2022 SERÁ MARCADO POR UMA FORTE CONTINUIDADE EM TERMOS DE M&A", DIZ NUNO GALVÃO TELES



Nuno Galvão Teles, *managing partner* da Morais Leitão, defende que 2021 acabou por ser um ano "relativamente normal" e com bons projetos e bons níveis de investimento. Para a firma foi um ano de "intensa análise interna" e de alguma redefinição em termos da organização e ciclo do negócio. Segundo o líder da Morais Leitão, estão otimistas relativamente ao *pipeline* de 2022, com projetos interessantes para os primeiros meses. Acredita que existirá uma retoma do ritmo normal de M&A e que o investimento verde também irá ocupar um lugar relevante, tanto em M&A como em mercado de capitais e *private equity*.

Que balanço faz do ano de 2021 no que toca ao mercado da advocacia de negócios?

Apesar de toda a incerteza, acabou por ser um ano relativamente normal, com bons projetos e bons níveis de investimento. Todas as áreas cresceram até com desenvolvimento de novos setores. Em termos da relação com o cliente, tem-se vindo a consolidar a relação como parceria estratégica, acrescentado valor à estratégia e negócio do cliente. Já sentimos isso em variadíssimas áreas, com novos serviços e abordagens.

O que mudou no vosso escritório em termos de estratégia em 2021?

Para o nosso escritório, foi um ano de intensa análise interna e até de alguma redefinição em termos da nossa organização e ciclo do negócio, no sentido de trazer cada vez mais o cliente externo para a nossa estrutura. Olhando para os nossos eixos, em termos de desenvolvimento interno, que não é tão visível, trabalhamos intensamente a gestão de talento, tanto na dimensão da retenção como na atração, particularmente na relevantíssima para nós questão da

diversidade, mas também na inovação, com o desenvolvimento de novas áreas de negócio, de novas parcerias e de revisão de abordagens.

Quais foram os setores mais movimentados e cuja movimentação se refletiu em termos de faturação no escritório?

Todos cresceram, apesar dos desafios. Seria injusto mencionar apenas alguns, porque vimos crescimento em todos os nossos departamentos.

Quais são as expectativas para 2022 em termos de volume de negócios?

Já estamos otimistas relativamente ao *pipeline* de 2022, com projetos interessantes para os primeiros meses. Resolvido o impasse político, que tem sempre algum impacto na decisão do investimento, retomaremos o ritmo normal de M&A, num mercado que ainda é relativamente atrativo, com forte atividade no setor transformador e com uma série de oportunidades à medida que o Plano de Recuperação e Resiliência arranque a sua implementação. O investimento verde também ocupa um lugar relevante, tanto em M&A como em mercado de capitais e *private equity*.

Que tipo de operações podem vir a acontecer?

Na sequência da pergunta anterior, 2022 será marcada por uma forte continuidade em termos de M&A, com várias operações a perspectivarem-se, com alguma ênfase na reestruturação e na consolidação de empresas, uma tendência que deverá continuar a marcar o mercado português. Depois de algum abrandamento, esperamos também a retoma do setor imobiliário e da construção.



"ESPERAMOS, NO PRÓXIMO ANO, PROSSEGUIR O RUMO DE CRESCIMENTO", DIZ PAULO CÂMARA



Com esperança de que em 2022 continuem a manter a confiança dos clientes e parceiros e a prosseguir o rumo de crescimento, **Paulo Câmara**, *managing partner* da Sérvulo & Associados, sublinhou que 2021 marcou um ano historicamente muito bom para toda a sociedade. O líder da Sérvulo destacou o volume “muito acentuado” de trabalho de Direito Público, nomeadamente nas áreas de Energia, Saúde, Recursos Naturais, Transportes e Contratação Pública, de Contencioso, de Concorrência, de Financeiro e de TMT.

Que balanço faz do ano de 2021 no que toca ao mercado da advocacia de negócios?

O mercado transaccional regressou em 2021 a indicadores muito bons, com operações importantes em M&A, imobiliário, concorrência e energia. No plano regulatório, deve destacar-se o relevo continuamente assumido na área laboral e de financeiro, neste último caso com animação particular no âmbito da gestão de ativos, dos criptoativos e ESG.

O que mudou no vosso escritório em termos de estratégia em 2021?

Durante este ano, a Sérvulo lançou diversos novos serviços que procuram dar respostas interdisciplinares renovadas a temas de atualidade, designadamente sobre Portugal 20-30, Whistleblowing, Imigração, Relocation e Trabalho Remoto, Remunerações, Empresas familiares, Pay Gap, Jogos e e-sports e Legal finance. Internamente, reforçámos a nossa estrutura orgânica e alargámos a equipa de sócios, numa aposta crescente de desenvolvimento dos alicerces de crescimento da sociedade.

Quais foram os setores mais movimentados e cuja movimentação se refletiu em termos de faturação no escritório?

2021 marcou um ano historicamente muito bom para toda a sociedade, destacando o volume muito acentuado de trabalho de Direito Público – nomeadamente nas áreas de Energia, Saúde, Recursos Naturais, Transportes e Contratação Pública -, de Contencioso, de Concorrência, de Financeiro e de TMT.

Quais são as expectativas para 2022 em termos de volume de negócios?

Esperamos, no próximo ano, continuar a manter a confiança dos nossos clientes e parceiros e prosseguir o rumo de crescimento, em cumprimento do nosso propósito enquanto sociedade.



"ESTAMOS CONFIANTES DE QUE SERÁ UM ANO POSITIVO PARA A SRS", DIZ PEDRO REBELO DE SOUSA



O *managing partner* da SRS Advogados, **Pedro Rebelo de Sousa**, fez um balanço de 2021 e confessou que foi um ano marcado por uma “reavaliação estratégica do impacto pandémico” e um “consolidar de aprendizagens”. Acredita que os setores financeiros, TMT, energéticos, infraestruturas e life sciences foram áreas com grande destaque. À *Advocatus*, o líder da SRS antevê que em 2022 haja um maior ritmo de trabalho, mas também um maior foco no digital, que permitirá alargar as interações da sociedade. A firma está focada em desenvolver e implementar um conjunto de políticas ESG no escritório. “Temos ainda prevista a mudança de imagem da SRS para um conceito que represente esta nova visão estratégica, aliada ao foco e dedicação que nos caracterizam desde sempre”, acrescentou.

Que balanço faz do ano de 2021 no que toca ao mercado da advocacia de negócios? E o que mudou no vosso escritório em termos de estratégia em 2021?

2021 veio definir uma fase paradigmática, com o surgimento de grandes desafios sociais e económicos, em ebulição desde 2020, que afetaram transversalmente todos os setores – e o nosso não foi exceção. Acredito que foi um ano marcado por uma reavaliação estratégica do impacto pandémico e um consolidar de aprendizagens. Ao mesmo tempo, foram surgindo também oportunidades únicas no mercado, uma vez que o nosso volume de trabalho, felizmente, nunca abrandou.

Foi também um ano decisivo na maturação de várias iniciativas estratégicas na SRS. Um dos nossos grandes objetivos passou por reformular processos internos, o nosso *workflow* e desenvolver o *business intelligence* do escritório, além de reformularmos o nosso modelo de governo. 2021 foi também sinónimo de crescimento sedimentar, em plena pandemia, com a integração de novas colegas, dada a nossa fusão com a AAA

Advogados. Do ponto de vista das pessoas tivemos, por isso, um acrescentar de competências, experiências e valores. Nesse campo temos também apostado em novos talentos, mais diversificados, e numa *smart collaboration*.

Quais foram os setores mais movimentados e cuja movimentação se refletiu em termos de faturação no escritório?

O setor financeiro, sem dúvida, sendo o nosso “core”, mas também TMT, energia, infraestruturas e *life sciences* são áreas com importante destaque.

Quais são as expectativas para 2022 em termos de volume de negócios? E que tipo de operações podem vir a acontecer?

Estamos confiantes de que será um ano positivo para a SRS, de crescimento e solidificação do negócio, tanto em volume como no número de operações. Em particular, nas áreas de M&A, *venture capital* e *private equity*. Antevejo um maior ritmo de trabalho, mas também um maior foco no digital, que permitirá

alargar as nossas interações. Queremos afirmar-nos pela qualidade e excelência que primam a nossa relação com o cliente, à medida que nos reposicionamos e expandimos ao nível da gestão. Estamos, de igual modo, focados em desenvolver e implementar um conjunto de políticas ESG no escritório. E, finalmente, temos ainda prevista a mudança de imagem da SRS para um conceito que represente esta nova visão estratégica, aliada ao foco e dedicação que nos caracterizam desde sempre.