



FILIPA MENDES PINTO
SÓCIA DA FIND

UM NOVO MERCADO?

E STA É UMA QUESTÃO que se tem vindo a colocar aos advogados com cada vez maior frequência. Será que o formato que, desde o início dos anos 90, se vem impondo como o melhor modelo, continua a justificar-se? Ou será que, muito por força da situação económica, nacional e internacional, importa introduzir alterações efetivas na estrutura das sociedades e na prestação dos serviços jurídicos?

Fruto de um acompanhamento quotidiano e muito próximo da realidade das sociedades de advogados e do estudo que sobre essa mesma realidade temos desenvolvido, consideramos que o atual mercado da advocacia em Portugal tende a adotar uma nova configuração, especialmente no que diz respeito à sua estrutura e, dentro desta, à dimensão de cada sociedade (seja o número de advogados, seja o número de colaboradores das chamadas áreas de suporte), aos valores praticados a título de honorários pagos aos respetivos colaboradores, bem como a título de fees cobrados aos seus clientes e, ainda, à sua própria organização interna.

Assim, assistiremos, ao longo de 2013, à confirmação da contenção ou mesmo retração no crescimento da maioria das sociedades, o que não equivale, naturalmente, a colocar em causa a continuidade ou o reforço do caminho bem sucedido de sociedades grandes, nem, muito menos, o

aparecimento de sociedades de menor dimensão (entre 10 e 20 advogados), conforme já se vem registando desde 2000 – *vd gráfico 1*.

No mesmo sentido, as sociedades serão cada vez mais confrontadas com a necessidade de introduzirem mecanismos profissionalizados ao nível da gestão, de modo a conseguirem antecipar, com maior objetividade, alterações que venham a ocorrer no seu caminho e a melhor estruturar as decisões que, em consequência, se impõem. Neste ponto, áreas como a da gestão administrativa, financeira e de recursos humanos, tendem a assumir uma importância muito relevante na capacidade de fazer face a ascrescidas dificuldades do momento (*cf. quadro 1*).

Também ao nível do valor dos honorários pagos aos advogados, as sociedades iniciaram, fundamentalmente a partir de 2010, um processo de congelamento, algumas, ou de retração, muitas. De facto, a um aumento sistemático e, em regra, percentualmente muito superior à média verificada na maioria das restantes profissões, o mercado da advocacia vê, pela primeira vez, concretizada uma redução média global, na respetiva progressão, de cerca de 9%, na componente fixa, e de 9,5% na variável.

Aqui, importará referir que a atual situação, por um lado, e a maturidade do mercado, por outro, vão exigir a adoção de critérios de avaliação cada

Sociedades por ano de constituição: *

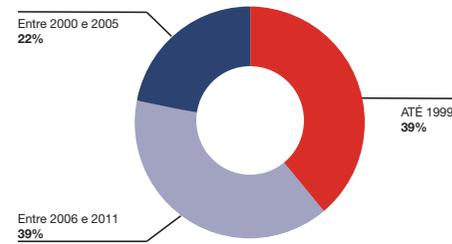


GRÁFICO 1

Estrutura das sociedades*

	2010	2012
Rácio de Advogados não Sócios por Sócio	4,3	4,2
Rácio de Advogados não colaboradores de Áreas de Suporte por Sócio	2,8	2,3

QUADRO 1

Remuneração Fixa Média*

	2007 (Estudo 2008)	2009 (Estudo 2010)	2011 (Estudo 2012)
Aumento médio entre categorias	25%	24%	15%

QUADRO 2

Remuneração Total Média*

	2007 (Estudo 2008)	2009 (Estudo 2010)	2011 (Estudo 2012)
Aumento médio entre categorias	29,4%	26%	16,5%

QUADRO 3

vez mais objetivos, rigorosos e exigentes que traduzam, fidedignamente, a evolução na carreira e, consequentemente, os valores das remunerações. Neste sentido, resulta cada vez mais clara a necessidade de introduzir ou de reforçar naqueles, fatores como as soft skills ou a angariação de trabalho/clientes, em sinal de um certo retorno à figura do Advogado, enquanto profissional liberal cujo rendimento está bastante dependente do trabalho angariado e produzido.

A capacidade de progressão não será, nos próximos anos, tão fluida e será acompanhada do aumento de importância que a componente variável assumirá no rendimento dos advogados. Hoje, esse peso estará, em média, ligeiramente acima dos 20%, ainda que algumas sociedades já pratiquem percentagens que rondam os 40%.

Uma palavra final para a sensível questão dos fees cobrados aos clientes. Nesta matéria, a sensação que fica é a de que o mercado, no geral, tem reagido mais instintivamente do que baseado em dados objetivos, saídos de uma estratégia interna delineada para a época que se atravessa.

Resultado? Uma tendência para a redução daqueles que, apesar de se mostrar necessária até certo ponto, pode ter, a médio prazo, consequências muito nefastas na capacidade de retoma de algumas sociedades.

O reajuste na relação entre o cliente-empresa e

os seus advogados, nomeadamente com a necessidade de uma maior personalização na prestação desses serviços, bem como com a exigência de uma maior maturidade e experiência na abordagem e na condução dos assuntos, e uma maior exigência e controlo na relação qualidade/custo de que resulta uma maior transparência na relação quantidade/qualidade, não tem que significar, necessariamente, uma redução de proveitos, para as sociedades de advogados.

De novo, a gestão profissionalizada ou uma assessoria especializada podem vir a constituir fator decisivo para acautelar a continuidade de um caminho bem sucedido.

* Nota: Todos os dados e gráficos apresentados neste artigo fazem parte da 3ª edição do Benchmark de Remunerações, estudo bienal realizado pela FIND desde 2008 junto de um grupo de Sociedades de Advogados representativo do mercado.