



NUNO CEREJEIRA NAMORA, PEDRO MARINHO FALCÃO & ASSOCIADOS

A sociedade de advogados foi fundada em 1990 pelos dois sócios, Nuno Cerejeira Namora e Pedro Marinho Falcão. Atualmente são 50 advogados. É das poucas sociedades de advogados que têm as contas publicadas. Leia a entrevista aos sócios fundadores.

Por FILIPA AMBRÓSIO DE SOUSA

E m que difere o mercado do Porto do de Lisboa?

O mercado do Porto ainda continua a ser mais tradicional, mais próximo e de relações mais duradouras. Tem uma forte afirmação no sector primário e secundário. Há um conjunto de operações que apenas ocorrem em Lisboa, muito embora nos últimos anos se tenha verificado um esbatimento nestas diferenças.

E a dimensão dos escritórios de advogados do Porto estão ou vão de alguma forma equiparar-se à

dimensão dos de Lisboa?

Creio que os últimos anos são a prova disso. Na década de 2000 assistimos à abertura de segundos escritórios em Lisboa de sociedades originárias do Porto. Na última década tem-se assistido ao percurso inverso. Muitas sociedades se têm instalado no Norte. Quanto à dimensão, será sempre difícil existir essa equiparação, atendendo ao centralismo que o país promove.

Que tipo de clientela têm?

Somos uma sociedade que procura ter uma orientação 360°, ou seja, estarmos

ao lado do cliente em tudo o que ele necessita. Para prestarmos um serviço de excelência temos vindo a assimilar conhecimento nas mais diversas áreas. Por assim ser, temos clientes de todos os sectores de actividade, grandes, médios ou pequenos, sejam do sector privado ou publico.

Quais as vossas áreas de aposta?

- Trabalho • Fiscal • Corporate • Contencioso • Privacidade e Proteção de Dados • Recuperação de Crédito • Arbitragem • Público • Família e Sucessões • Desporto • Penal e das Contra- Ordenações • Pro-



“SOMOS DAS POUCAS SOCIEDADES DE ADVOGADOS QUE NOS TERMOS DO ESTATUTO DA ORDEM DOS ADVOGADOS PUBLICAMOS AS NOSSAS CONTAS”.

priedade Intelectual • Administrativo • Contratação Pública; • Imobiliário, Turismo & Construção • Energia & Recurso Naturais.

Que mais valia têm para o cliente?

Creio que a proximidade nos distingue. Procuramos ser um parceiro presente que encontra e antecipa soluções.

Quantos advogados e sócios tinham no início e quantos têm agora?

Nascemos dois e agora o nosso universo é de 50 pessoas, que se dividem entre sócios, advogados, consultores e outros colaboradores.

Qual a vossa posição face a revelarem a faturação do vosso escritório?

Julgo que estarei perto da verdade se disser que somos das poucas sociedades de advogados que nos termos do Estatuto da Ordem dos Advogados publicamos as nossas contas. Sempre cultivámos este espírito de transparência interna e acreditamos que constitui uma sinergia positiva para os nossos stakeholders.

Têm escritório também em Lisboa. Se sim, porque razão?

Contamos com escritórios em Lisboa e no Funchal, sendo a sede na cidade do Porto. Com o crescimento sentido nos últimos anos e de modo a respondermos aos nossos clientes, que são provenientes de todo o país, fomos obrigados a expandir os nossos escritórios. Foi uma decisão estratégica, e bem planeada, tivemos que responder às solicitações do mercado

Como se vêem daqui a cinco/dez anos em termos de posicionamento no mercado?

O mercado da advocacia vai mudar muito rapidamente. Há dois desafios que estamos já a antecipar: a prestação de serviços digitais e a multidisciplinariedade.

Como avalia o mercado dos escritórios de advogados de há dez anos e agora?

Nestes últimos anos, o mercado atingiu uma globalização para a qual ninguém



Nuno Cerejeira Namora,
sócio da CNMF



Pedro Marinho Falcão,
sócio da CNMF

estava preparado, foi necessário uma elevada capacidade de adaptação aos condicionalismos externos. Uma evolução progressiva a todos os níveis. A proliferação de cursos de direito por todo o país, em instituições de ensino públicas e privadas, conduziu a um aumento exponencial da oferta de serviços na área do direito. Esta terá sido provavelmente a maior alavanca da evolução nos últimos anos que traz, depois, consigo, uma necessidade permanente das Sociedades terem de se reinventar e atualizar para fazer face a todas as mudanças que a própria evolução do mundo exige.

E daqui para a frente, o que pode mudar nesse cenário?

Temos imensos desafios, mas são os desafios que nos obrigam a superar-nos todos os dias. Temos que estar ainda mais atualizados, sermos ainda mais profissionais, conseguirmos responder antes do problema estar criado.

As mudanças no trabalho estão aí. O congresso realizado recentemente pela Law Academy, Labour 2030, mostrou-nos isso mesmo. E a área do direito não está livre das avassaladoras alterações que se esperam. Um dos temas tratados, a robotização do trabalho, mereceu grande destaque entre os oradores porque é uma realidade incontornável. Na nossa área já nos chegam exemplos dos EUA de uma firma de advogados que tem software para tratar expediente e com grande sucesso.

Outro desafio será a concorrência. Quanto melhores somos, mais atractivos nos tornamos. Vamos ter de criar condições para sermos menos permeáveis ao mercado.

Que antecipação faz para este ano em termos de áreas que vocês poderão ter mais negócio ou procura?

Indiscutivelmente a nossa base forte reside no direito fiscal e no direito do trabalho, as nossas áreas de formação mas há outras áreas nesta Sociedade que se têm vindo a impor com grande sucesso e que nos deixam com expectativas elevadas para abrir a outros setores. O Desporto foi uma das apostas que fizemos há relativamente pouco tempo e que se está a revelar muito interessante, assim como a Propriedade Intelectual, o Imobiliário, Turismo e a Energia & Recurso Naturais.