



Assim o garante um dos sócios fundadores da Abecasis, Azoia, Moura Marques & Associados (AAMM) Paulo Moura Marques. Em entrevista ao Advocatus, o advogado explica porque decidiram apostar num novo projeto e quais as linhas estratégicas que os orientam.

### **Advocatus | Qual a razão que vos levou a abandonar a PLMJ e arriscarem num projeto próprio?**

**Paulo Moura Marques |** Os sócios (Filipe Abecasis, Filipe Azoia e Paulo de Moura Marques) que são os fundadores da AAMM (bem como os associados que nos acompanharam desde o início deste novo projeto) têm uma visão comum sobre o exercício da advocacia e que se afasta do modelo que vínhamos exercendo na PLMJ.

Acreditamos que a advocacia, principalmente aquela que assenta em prestação de serviços em áreas de especialidade, deve sustentar-se numa proximidade e disponibilidade constantes, traduzidas numa mobilidade dos advogados envolvidos e no conhecimento profundo do sector em que se encontra o cliente a atuar. Para se atingirem os melhores resultados na atuação jurídica, há que compreender que a mesma é uma vertente – por vezes essencial, mas em todos os casos importante – da satisfação dos objetivos do cliente, e que terá de ser adaptada ao que é pretendido pelo cliente.

Esta compreensão do que seja a necessidade do cliente é tributária de uma advocacia em que os advogados que prestam serviços ao cliente são aqueles que o cliente mais pretende ver envolvidos, naturalmente com as suas equipas de apoio, mas sem que o mesmo advogado especialista seja apenas um acompanhante longínquo do processo em curso, seja negocial, seja contencioso.

A nossa visão conjunta é, igualmente, uma em que a escolha do advogado por parte do cliente assenta, não numa aquisição de serviços indiferenciados, mas sim numa aposta de qualidade que o cliente reconhece e pela qual está disponível para suportar, como investimento num resultado superlativo face a concorrentes, que não dispõem de valências tão vincadas e conhecidas do mercado.

Os sócios fundadores da AAMM eram, todos eles, líderes nas suas áreas e especialidades no anterior escritório onde exerciam advocacia, sendo o nosso trabalho anterior reconhecido, com o que, mais do que um risco, entendemos que a prossecução de um projeto próprio foi a consequência lógica dessa visão conjunta que temos e a criação de um espaço onde a possamos concretizar, visão em que somos acompanhados pelos nossos associados, sejam os que iniciaram o projeto connosco (Joana Reis, Andreia da Silva Rodrigues e Diogo Pereira da Costa), sejam aqueles que se juntaram ao mesmo após o seu início.

### **Advocatus | Numa altura em que o país fala de crise, crê que foi a altura certa?**

**PMM |** Acreditamos que o momento para encetarmos o nosso projeto tinha de ser este e não outro. E isso por diversas razões. Desde logo, porque é na crise, essencialmente, que o mercado se defende das agressões recorrendo mais a especialistas, porquanto reconhece a necessidade de se munir dos melhores técnicos - em todas as áreas e não apenas no direito – para enfrentar os desafios.

Depois, não é alheio à realidade que as áreas de especialidade e os advogados consolidados nas suas práticas estão melhor protegidos das flutuações do mercado, na medida em que com maior propensão manterão os seus valores horários de referência e um volume de trabalho mais próximo daquele que mantinham em momento anterior à crise, pois que não estão em plano de concorrência com tão elevado número de colegas quanto aqueles que se dedicam a áreas do direito onde a maioria dos colegas se concentra.

Por fim, e num tom mais filosófico diria que acreditamos profundamente que é num momento de crise que se fazem as apostas que deverão frutificar no período subsequente. Para tanto, acreditamos na qualidade dos associados que temos, no pessoal administrativo, acreditamos na promoção de um crescimento orgânico e em reforço de oferta de especialistas em subespecialidades onde as sociedades mais tradicionais não têm procurado apostar, face à lógica distinta em que trabalham, lógica essa mais voltada para a integração de um cliente em diversas valências, ocupando vários dos seus departamentos.

### **Advocatus | Decidiram criar uma sociedade especializada em Direito Público, porquê?**

**PMM |** A especialização em direito público, para os sócios da AAMM, Soc. Advogados, RL foi um passo que nos pareceu coerente e necessário.

Qualquer dos três sócios são especializados em vertentes do direito público e é nessa qualidade que são conhecidos no mercado, uma palavra especial sendo devida ao meu sócio Filipe Azoia, que, para além da conhecida especialização em direito farmacêutico, também é um reputado especialista em direito do trabalho, quer na vertente do direito laboral civil, quer no direito de função pública (laboral administrativo).

Como referi anteriormente, exercemos durante anos o direito público e essa é assumidamente a nossa principal valência. Foi nessa área que desenvolvemos os nossos projetos de trabalho mais significativos, há vários anos dedicando-nos em exclusivo ao direito público, nas suas vertentes do contencioso administrativo, arbitragem, urbanismo, ordenamento do território, requalificação urbana, financeiro, contratual, farmacêutico, funcionalismo público, direito aéreo, direito autárquico e, mais recentemente, com muito enfoque na negociação e reestruturação de dívida pública.

### **Advocatus | Quais as expectativas para a AAMM?**

**PMM |** Responder a uma pergunta sobre expectativas implica, para mim, responder o que seja

o planeamento da expansão do projeto AAMM.

Nessa medida, gostaria que a nossa expansão se firmasse em duas linhas de desenvolvimento.

De uma parte, um reforço na subespecialização pois que nos parece que estará aí uma das chaves para no médio termo qualquer sociedade de advogados e não apenas as de especialização ou de especialização tendencial crescerem. A qualificação dos principais ativos que são os seus advogados é essencial e a capacidade de estes se diferenciarem dos seus colegas, seja pela qualidade do serviço prestado, seja para capacidade de acrescentarem valor à prestação jurídica por terem competências funcionais que os colegas não possuem ou não possuem em tão elevado grau, será decisiva.

Por outra parte – e esta será a segunda linha de desenvolvimento – assistimos, crescentemente, a uma ponderação do value for money na advocacia, em que o mercado reconhece os advogados de modo individual e o que deles possa esperar, e essa valorização do que um dado advogado possa trazer para uma solução é apreciada de modo crescente num mundo em que o direito deixa a passos largos de ser uma arte ou ciência territorial, para passar a ser um saber colocado numa arena global.

Serve isto para dizer que, o valor da mobilidade a que me referia atrás, creio que faz o maior sentido quando conjugado com a ideia de internacionalização, seja porque o advogado acompanha o cliente “fora de portas”, seja porque o cliente investe no território nacional, seja porque modelos jurídicos que são empregues ou foram empregues em Portugal o poderão ser – ainda que de forma adaptada – em outras jurisdições.

Tudo nos leva a crer que a advocacia dos próximos 20 a 30 anos perca muito da territorialidade que hoje ainda assume. E nessa linha de desenvolvimento pela exportação de modelos de atuação – de que o direito anglo-saxónico que tinha quase tudo para não ser bem sucedido conseguiu fazer – acreditamos que o saber de direito português vingará noutras jurisdições e isto, mesmo para além do espaço já reclamado da lusofonia.

### **Advocatus I Pensam apostar na internacionalização ou centrar-se mais no mercado nacional?**

**PMM I** De algum modo a resposta a esta questão está contida na resposta à anterior. Mais do que uma aposta na internacionalização, ela é a decorrência do trabalho no plano nacional, com entidades que investiram no espaço exterior ou de outras que aqui apostaram. É igualmente a consequência do reconhecimento que o mercado “fora de portas” faça do trabalho e capacidade de determinados advogados ou sociedades de advogados.

Na minha visão não mais se pode contrapor a internacionalização à aposta no mercado nacional. Essa dicotomia caiu, quando caiu a ideia que o advogado não era um prestador global de serviços e um exportador, como hoje me parece que o deva ser.

A internacionalização é uma necessidade da economia nacional onde os prestadores de serviços jurídicos são contribuintes líquidos para a riqueza nacional e os mesmos, prima facie organizados em sociedades de advogados, souberam ocupar espaço e ganhar terreno em outros mercados, com adaptação a regras locais, em alguns casos já excessivamente protetoras dos praticantes locais, para economias que crescem por impulso de investimento e know how (também jurídico) importado.

A grande evolução que haverá a fazer, penso, será a de libertar-nos de uma capacidade de intervenção limitada a espaços geográficos com afinidade cultural, como são o Brasil e os PALOP, para a advocacia portuguesa poder assumir-se como um referência de composição de relações (seja no plano contratual, seja na composição de litígios) em jurisdições que não tenham afinidade com o mundo português. Esse desiderato, conseguido por advogados de outras jurisdições está agora e mais do que nunca ao nosso alcance, na medida em que atuação nos países da lusofonia nos permite trabalhar com entidades de países investidores que não têm relação, nem fazem qualquer triangulação com Portugal, exceto para depositarem mandato nos advogados portugueses, primeiro nesses espaços lusófonos onde investem, depois em outros mercados sem afinidade.

Neste momento e seguindo esta orientação que acreditamos se tonará vital para o crescimento - e não obstante a juventude da AAMM - já estamos a acompanhar projetos e a assessorar clientes em outras jurisdições, estando em fase de consolidação uma assessoria e aconselhamento a entidades públicas no espaço da lusofonia, tal como fazemos com variadas entidades públicas em Portugal.

Fonte: Advocatus