

FRANCISCO ESPREGUEIRA MENDES 'MANAGING PARTNER' DA SOCIEDADE TELLES ADVOGADOS

“Mercado de serviços jurídicos não convive bem com situações de crise”

Francisco Espregueira Mendes, novo líder da Telles, admite que o ano em curso, marcado pela crise política por cá e por guerras lá fora, poderá não ser fácil para o mercado da prestação de serviços jurídicos.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

É o novo homem do leme e tem por missão, afiança, consolidar um projeto de advocacia feito a pensar na sua equipa de trabalho e, claro, nos clientes. Em entrevista ao *Negócios*, Francisco Espregueira Mendes, 'managing partner' da Telles, explica os desafios que tem pela frente, fala de concorrência na advocacia e comenta a conjuntura adversa a nível nacional e internacional. Neste último âmbito, admite que o ano em curso poderá não ser fácil e enfatiza que "o mercado da prestação de serviços jurídicos não convive bem com situações de crise económica".

Com uma presença forte no Norte, desde sempre, houve, na última década e meia, uma aposta na expansão para todo o território nacional. Que sociedade de advogados é a Telles atualmente?

A Telles é uma sociedade de advogados full-service, independente, com escritórios em Lisboa e no Porto (com dimensões semelhantes) e que tem vindo a crescer de forma sustentada a nível nacional e internacional. Hoje a Telles é constituída por mais de 180 pessoas, dos quais cerca de 150 são advogados, com ligações internacionais muito relevantes, sendo que 35% da nossa faturação provém de clientes de origem estrangeira.

Qual é a vossa marca distintiva?

A Telles é, acima de tudo, uma sociedade de pessoas. Quando digo isto afirmo-o de forma absolutamente genuína, pois este é e

sempre foi o nosso ADN. Preocupamo-nos muito com as pessoas que trabalham na Telles, assegurando a sua felicidade e um bom ambiente de trabalho, pois só assim é possível prestar serviços de excelência aos nossos clientes. Somos verdadeiramente parceiros dos nossos clientes e não meros prestadores de serviços.

A mudança de 'managing partner', cargo que agora passou a desempenhar, pressupõe certamente a consolidação da sociedade. De todo o modo, que cunho pessoal pretende imprimir na firma?

Acho interessante que tenha usado a palavra consolidação, porque efetivamente essa é uma palavra que tem estado muito presente na análise estratégica da Telles para os próximos anos.

Que trabalho lhe é pedido a esse nível?

A sociedade incorporou nos últimos tempos muitos advogados novos, incluindo sócios e Of Counsel, vindos de realidades diferentes, reforçou as áreas de suporte e apostou em novas áreas e ferramentas de gestão, pelo que naturalmente tudo isto necessita de tempo para consolidação, por forma a que a sociedade nunca perca o seu ADN.

A pensar na equipa, quais são as grandes apostas até final deste mandato de três anos?

As pessoas serão sempre a maior prioridade. Estamos atualmente a trabalhar com uma consultora altamente especializada na gestão de recursos humanos que



A Telles é, acima de tudo, uma sociedade de pessoas. Quando digo isto afirmo-o de forma absolutamente genuína, pois este é e sempre foi o nosso ADN.

nos está a ajudar a melhorar ainda mais as nossas políticas de recursos humanos nas suas diversas vertentes.

E quanto aos clientes?

Os clientes fazem parte de outro grande objetivo, que é a prestação de serviços cada mais qualificados, sofisticados e "digitalizados", motivo pelo qual quero envolver ainda mais o nosso plano de formação com entidades internas e externas altamente qualificadas. Não posso deixar também de referir o ESG, que é uma tendência que continuará muito presente em todos os modelos de negócio e na mente dos investidores.

Asseguram apoio às empresas também nessa área?

Além das políticas internas que temos nestas áreas, continuamos a acompanhar empresas e investidores em temas de caráter ambiental, social e de governance, sabendo que o cumprimento destes requisitos será um fator determinante na reputação e no valor das organizações que pretendam ter acesso aos mercados interno e internacionais, sobretudo os mais desenvolvidos.

O mercado da prestação de serviços jurídicos em Portugal está a suscitar interesse de novos players, inclusive internacionais. Essa nova concorrência é sinónimo de quê?

É sinónimo de desafio. Como a procura não é elástica, obriga-nos cada dia a sermos melhores, mais



PERFIL

O líder da sua firma de sempre

Vê a mudança de 'managing partner' na sua sociedade de advogados, a Telles, como "uma evolução geracional absolutamente natural". Francisco Espregueira Mendes sucede no cargo ao sócio Miguel Torres, de quem diz ter feito "uma gestão de excelência". Espregueira Gomes fez toda a sua vida profissional na sociedade que agora lidera. Incrito na Ordem dos advogados desde 1997, estagiou com o advogado Carlos Lucena, que classifica como o seu "grande mentor profissional". É sócio desta firma desde 2001. Tendo como principais áreas de prática o societário e trasacional, o Direito do Desporto ou o Direito Europeu e da Concorrência, Espregueira Mendes é, além de advogado, professor no Curso Geral de Gestão da Porto Business School. Com formação em Direito pela Universidade Católica Portuguesa, possui ainda pós-graduações noutras escolas superiores, como a Universidade Católica de Louvain-la-Neuve, na Bélgica.

diferenciadores e com mais qualidade, sofisticação e eficiência. A multidisciplinaridade será também um fator concorrencial acrescido nos próximos anos, para o qual a Telles está muito atenta.

Face à conjuntura adversa a nível internacional e à crise política no País, que comportamento é de esperar da economia e, por consequência, do mercado da assessoria jurídica às empresas?

Haverá certamente impactos negativos na economia portuguesa e, consequentemente, no mercado da advocacia. Aliás, o Banco de Portugal reviu em baixa a previsão de crescimento económico para 2024, que deve ficar-se pelos 1,2%, ao contrário dos 1,5% ante-

riormente previstos, com uma taxa de inflação a rondar os 2,9%.

Como é que o mercado da advocacia costuma reagir a este tipo de crises?

O mercado da prestação de serviços jurídicos não convive bem com situações de crise económica, embora as sociedades de advogados tenham uma capacidade extraordinária de se superarem e de gerarem negócio.

Costuma dizer-se que com ou sem crise a advocacia tem sempre trabalho...

Se é certo que determinadas áreas podem beneficiar em situações de maior instabilidade económica, a verdade é que um crescimento económico reduzido ou

inexistente tem habitualmente impactos negativos diretos em áreas core para uma sociedade de advogados, como o Corporate, o M&A, o Imobiliário ou a Concorrência.

O ano para o setor não vai ser fácil, é isso?

Se tivesse de encontrar uma palavra para qualificar a previsão dos serviços de advocacia no ano de 2024 seria claramente "incerteza". Se 2023 foi um ano muito positivo, projetar o ano 2024 é um desafio muito complicado, sendo que, apesar de tudo, acredito que possam surgir boas oportunidades, o que em muito poderá ajudar uma boa execução dos fundos do PRR, que poderão ser um "balão de oxigénio" na atividade económica nacional.

Embora cada empresa seja única, assim como cada setor da economia, o que vos dizem os clientes sobre a situação do País?

É difícil dar uma resposta geral à sua pergunta, pois como refere, depende muita da situação de cada empresa e do setor em que a mesma se insere.

Há receio por parte das empresas?

As empresas estão com enormes receios em relação ao ano de 2024, pois, para além da incerteza da maioria que sairá das próximas eleições legislativas em Portugal, a verdade é que estão a ocorrer duas guerras no mundo, com impacto direto no aumento dos preços em geral, nomeadamente no

setor energético, o que tem consequências negativas imediatas em todos os setores económicos.

O que vos dizem os clientes sobre as sucessivas mexidas nas leis que caracterizam cada novo Orçamento do Estado?

É absolutamente inaceitável a instabilidade e a imprevisibilidade legislativa que caracteriza o nosso País. Afasta, e muito, o investimento estrangeiro. Não posso deixar de referir, a título de exemplo, o recente fim "abrupto" do regime de Residente Não Habitual tal como estava em vigor, o qual terá consequências negativas no investimento direto estrangeiro em Portugal, sendo apenas bom para alguns dos nossos colegas europeus como a Espanha ou a Itália. ■