

negócios

negocios.pt

Quinta-feira, 4 de abril de 2019 | Diário | Ano XVI | N.º 3968 | € 2,50
Diretor **André Veríssimo** | Diretor adjunto **Celso Filipe**

Autarcas podem dar pré-reformas

Câmaras podem autorizar pré-reformas até 100% do salário sem aval das Finanças. Esclarecimento oficial chega depois de o Executivo recusar generalizar o regime. **ECONOMIA 10**

Metro ligeiro é opção para ligar Lisboa a Oeiras e Loures

EMPRESAS 22

Brisa aceita direito dos credores à Douro Litoral com regras



Empresa liderada por Vasco de Mello recuperou o controlo da autoestrada e já mudou a gestão e a sede.

EMPRESAS 18 e 19

Contas em “fintech” têm de ser declaradas

ÚLTIMA 32

Exclusivo

KLAUS REGLING
PRESIDENTE DO MECANISMO
EUROPEU DE ESTABILIDADE

“Não há razão para esperar que isto acabe numa recessão”

PRIMEIRA LINHA 4 a 6



Miguel Baltazar

Progressões

Esquerda admite levar carreiras especiais ao Parlamento

PSD diz que a prioridade para já são os professores.

ECONOMIA 8 e 9

Relatório da OCDE

Governo quis “remover” a palavra corrupção



Santos Pereira afirma que Centeno mostrou incómodo com a sua presença.

HOMEPAGE 2

Banca

Conselho estratégico do BCP continua por nomear

EMPRESAS 20

DOMINGOS CRUZ
MANAGING PARTNER DA CARLOS
CRUZ & ASSOCIADOS

Após a crise, “valor dos honorários não voltou a subir”



Fim da ligação à Ontier não compromete projeto de internacionalização.

LEX 14 e 15

 **CASINO SOLVERDE**.PT
O seu casino, sempre.

€20 Registe-se já e ganhe bónus grátis

DOMINGOS CRUZ MANAGING PARTNER DA CARLOS CRUZ & ASSOCIADOS

Após a crise, “valor dos honorários não voltou a subir”

A sociedade portuguesa CCA vai deixar de estar ligada à espanhola Ontier. O objetivo é apostar numa nova estratégia, dirigida à economia digital, explica Domingos Cruz.

JOÃO MALTEZ
email@negocios.pt



Miguel Baltazar

Com uma relação oficializada há cinco anos, a sociedade de advogados portuguesa Carlos Cruz & Associados (CCA) vai deixar cair a sua ligação à espanhola Ontier. Domingos Cruz explica ao Negócios que a decisão é fruto de uma aposta na economia digital, em que o escritório que lidera quer ter uma posição de relevo. A oferta de serviços jurídicos com valor acres-

centado será, aliás, uma das formas encontradas para, segundo diz, recuperar o valor dos honorários pagos aos advogados, cujo valor médio caiu na recente crise.

Por que razão decidiu a CCA terminar a ligação à Ontier?

A decisão tem muito que ver com o nosso posicionamento estratégico. Portugal está num momento muito importante. Pela primeira vez na sua história, o País tem oportu-

nidade de participar de forma ativa numa revolução industrial, que é a digital. Em dezembro saiu um relatório da consultora BCG (The Boston Consulting Group) que se referia a Portugal como tendo todas as condições para se transformar num ‘hub’ digital. Aquilo que nós queremos é ser um agente de mudança nesse processo.

Querem intervir nesse processo de mudança?

Queremos ser os parceiros legais não só nas empresas que estão a nascer por conta do investimento no digital, que são digitalmente nativas, como naquelas que se estão a adaptar a esta digitalização da economia.

Estamos a falar de clientes que pedem respostas diferentes?

Os nossos clientes já não são aqueles que eram antigamente. Os decisores já não pensam da mesma maneira. Estamos a assistir a mu-

“Mudanças devem ser feitas quando as coisas correm bem”



Pela primeira vez na sua história, Portugal tem oportunidade de participar de forma ativa numa revolução industrial, que é a digital.

É evidente que o valor médio dos honorários, por força dos anos de crise que vivemos, desceu e não voltou a subir.

danças geracionais nos cargos de liderança. A maneira como vemos os serviços jurídicos é diferente. Se não estivemos muito atentos e não tivermos uma capacidade de nos adaptarmos, perdemos o comboio. Já se estivemos atentos e se nos soubermos adaptar, temos aqui uma oportunidade muito importantíssima de afirmação.

Há aqui uma mudança de paradigma na prestação de ser-

viços jurídicos, mas em que sentido?

Daquilo que sabemos hoje, é possível concluir que há determinados modelos de organização de um escritório que já não funcionam ou que estão condenados a prazo a deixar de funcionar, porque os clientes deixam de valorizar determinado tipo de serviços que anteriormente eram devidamente remunerados. Isso implica alterações.

Que alterações?

Ou nos movemos para um lado que privilegia a quantidade, com margens pequenas, mas com grandes quantidades de trabalho ou nos movemos para uma área muito mais de valor acrescentado que os clientes estão dispostos a pagar.

Que modelo segue a CCA?

Com este movimento, o que estamos a fazer é tentamos focar-nos nesta área de valor acrescentado, que pode movimentar-se em todo o tipo de indústrias.

Com a recente crise, os honorários que os clientes estão dispostos a pagar baixaram de forma significativa...

E nunca mais recuperaram...

É possível ir buscar valores de honorários mais elevados, tendo em conta a predisposição com que os clientes ficaram?

É evidente que o valor médio dos honorários, por força dos anos de crise que vivemos, desceu e não voltou a subir, exceto em alguns casos em que conseguimos acres-

centar valor. É isso que nós agora também procuramos.

Quais são as condições que o País tem para se transformar num 'hub' digital?

Tem infraestrutura tecnológica, tem alguma capacidade em recursos humanos, tem algum investimento, tem alguma literacia, embora tenha ainda, segundo a BCG, de fazer um longo caminho. Isso faz com que cada vez mais nos tenhamos que orientar em termos estratégicos para estarmos preparados para acompanhar os agentes na participação nesta revolução industrial, que é a migração para a tecnologia digital.

Na parceria que até agora mantinham, essa estratégia não existia?

Existia, mas era parcial. A nossa imagem e o nosso discurso têm que estar alinhados com o que fazemos. Caso contrário, nem os nossos advogados, nem os nossos clientes, nem os restantes intervenientes do mercado percebem. A mensagem de que estávamos a apostar em mercados da América Latina ou num determinado tipo de internacionalização não refletia o posicionamento estratégico das pessoas que trabalham na CCA.

Qual vai ser a partir de agora a vossa relação com a Ontier?

São muitos anos de relação e iremos continuar a mantê-la enquanto fizer sentido para a Ontier e para nós. Somos parceiros, não em exclusividade, e continuamos com uma ótima relação pessoal, o que facilita tudo. ■

O fim da ligação à Ontier não é sinónimo de desinvestimento por parte da CCA no seu projeto de internacionalização, assegura ao Negócios o sócio e 'managing partner' Domingos Cruz.

De que modo interfere o fim da ligação à Ontier na estratégia de internacionalização que foi seguida?

A estratégia não muda. Historicamente sempre estivemos totalmente focados na internacionalização. Aliás, a base dos nossos clientes é maioritariamente originária de investimento externo. O que acontece é que nós queremos uma internacionalização mais orientada, porque acreditamos que o investimento que chegará de fora vai ser muito mais focado nas questões da economia digital. A aposta na internacionalização sempre estará no ADN deste escritório o que estamos é a encontrar outra forma de fazer essa internacionalização.

Esta aposta não vem um pouco em contraciclo, tendo



Acreditamos que o investimento que chegará de fora vai ser muito mais focado nas questões da economia digital.

em conta que há cada vez mais escritórios espanhóis a apostar no mercado português?

Não posso negar, efetivamente. As sociedades espanholas estão a entrar em Portugal. São belíssimas sociedades de advogados e que lhe digo é que neste momento sentimos necessidade de fazer este posicionamento estratégico. Não é nada contra a Ontier ou contra outras sociedades ibéricas.

Porquê a mudança nesta altura? É um movimento associado à recuperação da economia como um todo?

As mudanças devem ser feitas quando as coisas estão a correr bem, para podermos preparar-nos para quando as coisas correrem mal.

O ano de 2018 correu bem à CCA?

Crescemos dois dígitos na faturação e o que queremos é continuar a crescer de forma sustentada.

Que áreas de prática estiveram em destaque?

O contencioso teve um ano extremamente exigente. Na área de corporate tivemos também muitas operações. Depois, também houve muito trabalho no departamento de TMT, uma área que funciona de um modo muito transversal, onde agregamos a proteção de dados, o e-commerce, o entretenimento e tudo o que tem que ver com o digital. Estas áreas foram absolutamente nucleares no ano que fizemos. ■