

## Entrevista Carlos Cruz e Adolfo Suárez Illana

SÓCIOS DO ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA ONTIER

# “Em três anos, queremos ter uma facturação de 115 a 120 milhões de euros”

Na génese deste projecto estão duas sociedades de advogados ibéricas. Uma é portuguesa e a outra espanhola. Ao todo, são 12 os países onde a Ontier hoje está presente de forma directa

JOÃO MALTEZ  
jmaltez@negocios.pt

Criado com o propósito de apoiar a internacionalização de empresas portuguesas e espanholas, o projecto Ontier foi dado a conhecer em Lisboa na última semana. Dois dos seus mentores, os advogados Adolfo Suárez Illana e Carlos Cruz, explicam o que é esta sociedade que caracterizam como “global com alma local” e revelam que o plano de negócios gizado prevê, daqui por três anos, a presença em 15 países e uma facturação entre 115 a 120 milhões de euros.

### O que caracteriza o projecto Ontier?

**Carlos Cruz (CC)** - A Ontier é um único escritório, uma marca jurídica espalhada por diversos países. Nasceu de uma visão ibérica da advocacia, em que convergiram, basicamente, uma sociedade espanhola – Ramón Hermosilla & Gutiérrez de la Roza – e outra portuguesa – Carlos Cruz Asociados (CCA). Importa salientar, em todo o caso, que Adolfo Suárez Illana foi o progenitor deste conceito.

### Com que propósito foi criado este projecto internacional?

**CC** - O objectivo da Ontier é apoiar a internacionalização das empresas portuguesas e espanholas, beneficiando de um conjunto de conhecimentos previamente adquiridos. A CCA na China e no Brasil, a Ontier sobretudo nos países da América Latina e da América Central. Todos países de destino para muitas empresas portuguesas e espanholas.

## PERFIL

DIREITO, POLÍTICA E ADVOCACIA  
SÃO FACTORES DE UNIÃO

Estão juntos na Ontier, mas este projecto internacional é apenas uma das razões que os une. A prática da advocacia vocacionada para as empresas é outro ponto de aproximação, bem como a ligação directa ou indirecta ao mundo da política. Adolfo Suárez Illana, filho de um conhecido presidente de governo de Espanha, obteve uma licenciatura em Direito na Universidade San Pablo, de Madrid, e tornou-se “master of laws” pela Universidade de Harvard, nos Estados Unidos. Começou a sua carreira no Banco Popular, tendo depois apostado na advocacia societária. Carlos Cruz é sócio fundador da CCA. Licenciado pela Universidade de Direito de Lisboa, em 1974, foi docente neste mesmo estabelecimento de ensino. Enquanto advogado, dedica-se, desde sempre, ao direito da empresa. Esteve ligado à vida política, nomeadamente enquanto adjunto do então - em 1975 - ministro do Comércio Interno, Magalhães Mota. Hoje, Adolfo Suárez Illana e Carlos Cruz estão juntos num projecto que, dizem, nasceu de “uma visão ibérica da advocacia”.

### Porque é importante num processo de internacionalização contar com o apoio de assessores jurídicos?

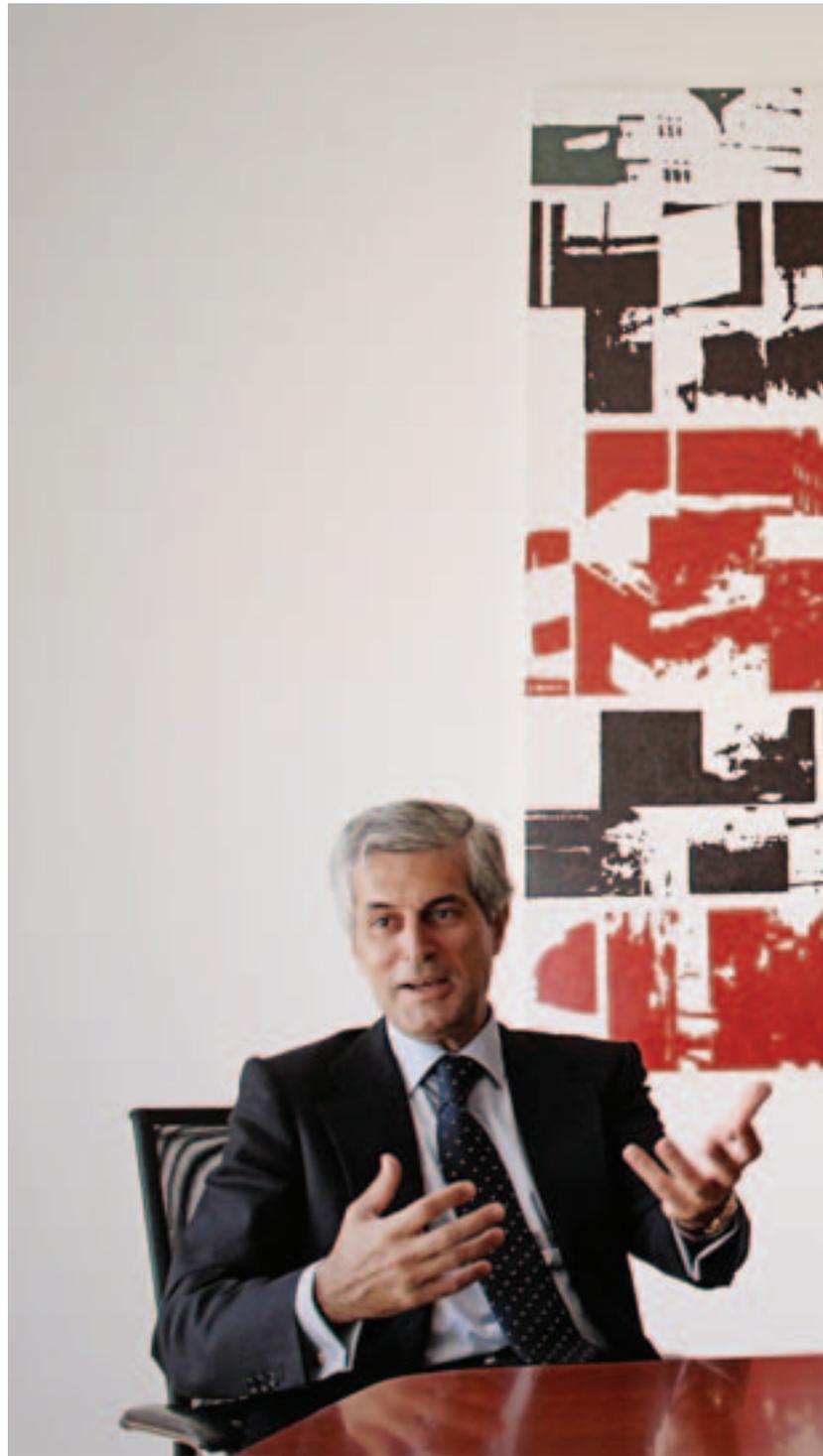
**CC** - A nossa experiência na China tem sido muito pedagógica nessa matéria. Temos ajudado diversas empresas a entrar e a instalar-se no mercado chinês. Aí sentimos a importância do apoio legal e o quanto este pode fazer a diferença quando está em causa firmar um bom contrato ou um mau contrato. É impensável para uma empresa internacionalizar-se ou abordar mercados que não conhece sem apoio jurídico. Há especificidades locais de diversa ordem, que vão desde a natureza do contrato ao tipo de sociedade que é possível criar, que podem parecer detalhes, mas que são de importância crucial.

### Assumem-se como “um escritório global com alma local”. Qual é o significado prático deste lema?

**Adolfo Suárez Illana (ASI)** - Na advocacia é fundamental contar com o apoio de juristas a nível local. Temos procurado sempre contar com sócios nos países onde marcamos presença, de modo que os possamos recomendar aos nossos clientes. Procuramos que sejam sócios locais, mas que tenham igualmente elevadas qualidades jurídicas.

### Quais são as contrapartidas para esses escritórios?

**ASI** - Em contrapartida, ao integrarem a Ontier, estes escritórios locais passam a ter a possibilidade de se internacionalizarem, facultando serviços aos seus clientes em todo o mundo e podendo também assessorar clientes de todo o mundo.



Adolfo Suárez e Carlos Cruz | Os dois advogados ibéricos querem ajudar as empresas

É impensável para uma empresa internacionalizar-se ou abordar mercados que não conhece sem apoio jurídico. Há especificidades locais [...] que podem parecer detalhes, mas que são cruciais.

**CARLOS CRUZ**  
Sócio da Ontier

Há portanto uma aposta em dois sentidos. Ou seja, procuram também atrair investimento dos países onde estão presentes. É isso?

**CC** - O nosso objectivo é também poder contar com um caminho de retorno, porque essas economias emergentes procuram também elas outros mercados. Há aqui um caminho de dois sentidos que é interessante para um escritório com a dispersão internacional como a que tem a Ontier. Sentimo-nos úteis acompanhando os empresários, portugueses, espanhóis ou ingleses que querem internacionalizar, como nos sentimos úteis apoiando os interesses dos empresários dos países onde a Ontier está nos mercados onde queiram investir.

Na prática, estamos a falar de um grande escritório internacional. Em que se diferencia a Ontier dos outros projectos de advocacia multinacionais?

Sofia A. Henriques



portuguesas e espanholas a internacionalizar-se.

# “Entrada da Ontier em Angola é incontornável”

**JOÃO MALTEZ**

jmaltez@negocios.pt

Para a Ontier, internacionalização é a palavra de ordem. Dentro desta lógica, Angola, Índia e Rússia são as próximas apostas da sociedade. A entrada nos dois últimos países está mais próxima, garante Adolfo Suárez Illana, advogado e sócio deste escritório internacional. Já a entrada no mercado angolano, um alvo considerado “incontornável”, vai obrigar à procura de parceiros que se enquadrem no projecto Ontier, um processo que poderá não ser fácil, devido aos entraves colocados naquele país ao exercício da advocacia por estrangeiros.

“O nosso objectivo fundamental, criar uma estrutura que permita acompanhar o surto de internacionalização das empresas portuguesas e espanholas, pode decompor-se em três aspectos essenciais”, avança ao **Negócios** o advogado Carlos Cruz.

Desde logo, a parceria com o cliente. “Em Lisboa, em Caracas ou em Bogotá, sentir-se-á sempre em casa. Terá sempre um interlocutor que o conhece e que ele conhece”, sublinha, dando a seguir nota de um segundo propósito – “ajudar os clientes nas oportunidades de negócio mais consistentes e mais sérias”. Por fim, “ajudar a solucionar os problemas dos clientes”, que em sua opinião “podem ser resolvidos de uma maneira mais simples havendo esta dispersão territorial”.

## Em quase todos os continentes

De momento, o escritório de que Carlos Cruz é sócio já está em Inglaterra, Estados Unidos (Miami), México, Panamá, Venezuela, Colômbia, Brasil, Paraguai e China. Num futuro próximo, deverá marcar presença na Índia e na Rússia. As economias emergentes são prioritárias, pelo que Angola não pode ser esquecida.

“O problema de Angola, como de Moçambique, acaba por ser algum corporativismo que existe relativamente à instalação de advogados não nacionais. A instalação da Ontier em Angola é in-

A entrada em Angola é incontornável, mas mais morosa, porque implica outras formas de estar, que não uma presença directa.

**CARLOS CRUZ**

Sócio da Ontier

contornável, mas necessariamente mais morosa, porque implica outras formas de estar, que não uma presença directa. Tal não significa, contudo, que não esteja entre as nossas prioridades”, explica o mesmo advogado.

Adolfo Suárez Illana lembra, por outro lado, que Angola é também um dos destinos dos investidores espanhóis. “Queremos estar lá, mas temos de ser criativos, temos de ir à procura da fórmula que nos permita manter os princípios de internacionalização da Ontier, sendo ao mesmo tempo capazes de estar presentes onde querem estar os nossos clientes”, sublinha. A ideia, adianta, é manter a filosofia da sociedade: “Ser um escritório único”. Só que, “em Angola não é fácil encontrar pessoas que se consigam identificar com este projecto. Daí a complexidade”, clarifica o mesmo advogado.

**ASI** - As grandes sociedades de advocacia internacionais costumam ser frias, enormes, caras. Com as conotações boas e más a que corresponde o ser ibérico, temos virtudes e temos defeitos, mas somos flexíveis. Seguimos e acompanhamos os nossos clientes e fazemos aquilo que seja necessário para lhes dar não apenas uma opinião jurídica, mas uma solução.

acompanhar alguns clientes que começaram a apostar no exterior. O advogado é um pouco como o médico ou o professor, alguém a quem o cliente conta tudo. O projecto Ontier nasceu num momento de crise, mas consistiu numa resposta à necessidade de expansão internacional já antes sentida pelas empresas nossas clientes.

## Que retorno esperam desta aposta? Que metas traçaram no vosso plano de negócios?

**ASI** - De acordo com o nosso plano de negócios, dentro de três anos, estaremos praticamente a duplicar a facturação e a concretizar a aposta de presença noutros países. Agora estamos em 12 países. Em 2016/2017 queremos estar presentes em pelo menos 15 países. Além disso, dentro de três anos queremos passar o valor de facturação actual dos 50 milhões para os 115 a 120 milhões.

Este projecto nasceu num momento de crise, mas consistiu numa resposta à necessidade de expansão internacional já antes sentida pelas empresas nossas clientes.

**ADOLFO SUÁREZ ILLANA**

Sócio da Ontier

## O projecto Ontier foi também uma resposta à crise que afecta as economias dos dois países ibéricos?

**ASI** - Já passei por crises e por períodos de bonança. Em 25 anos de exercício, já vivi várias crises em Espanha. Em 1992, pensávamos que éramos os mais ricos da Europa. Afinal, demo-nos conta de que éramos pobres. A internacionalização nasce de uma estratégia: a de que é necessário apostar noutros mercados para poder estar num mercado global. Nasce da necessidade de