

ENTREVISTA **ADOLFO SUÁREZ ILLANA** presidente internacional da ONTIER

“Portugal pode ajudar-nos em busca de mercados em África e no Oriente”

Adolfo Suárez Illana sublinhou a importância do escritório português para a conquista de novos mercados e consolidação do modelo de negócio.

ANTÓNIO SARMENTO E MARIANA BANDEIRA
asarmento@jornaleconomico.pt

Qual é a estratégia da ONTIER e os principais desafios para 2018?

Temos um produto de excelência e o objetivo é consolidar em países onde estamos, fundamentalmente na área ibero-americana, e acompanharmos todas as operações estratégicas. Portugal pode ajudar-nos em busca de alguns mercados em África e no Oriente.

Assumem-se como um escritório global com alma local. O que é que isto significa?

Temos clientes globais, num mundo global, e a ambição de estarmos em todos os sítios a acompanhar os nossos clientes. Daí a nossa estratégia de ter um sócio em cada um dos locais, que tenha ambição global. Para mim um cliente é sagrado em Portugal, em Espanha ou na Venezuela. A excelência do conhecimento local da lei é fundamental.

Qual é a importância do mercado ibérico para a ONTIER?

São países irmãos e, desde sempre, vimos uma visão partilhada desse futuro. A capacidade de partir para o Oriente, a presença ibero-americana, é agora uma aventura dividida por muitos países.

É como olha para a presença em outros países?

Tínhamos escritórios e pessoas com as quais partilhávamos os mesmos valores. Foi esse o núcleo inicial, que depois se expandiu em conjunto com os Estados Unidos ou Londres - com a ajuda da CCA chegámos a Shangai ou a Itália. O importante é ter conhecimento das pessoas e visão de negócio. Temos a ambição de nos expandir a outros países da Europa, como os países de leste. A Rússia não é uma

prioridade, mas se houver uma oportunidade lá estaremos. Queremos expandir-nos na China, sudoeste asiático e África, onde Portugal pode ajudar muito.

Quais são as vossas principais áreas de prática?

A nossa aspiração é poder dar todo o tipo de serviços a um cliente. Sempre disse que o único serviço que não gosto de prestar são os divórcios. Temos de estar em todas as áreas de prática, mas as nossas principais áreas são a penal, fiscal, laboral, processual, económica ou civil.

Como caracteriza o mercado da advocacia em Portugal?

Nenhum mercado é pequeno ou pouco importante. Portugal não tem o tamanho da Alemanha, mas isso não significa que não tenha um mercado potente e em qualquer caso importante para nós. Espanha e Portugal são países irmãos e estamos um ao lado do outro. A Europa converteu-se num mercado muito ma-

duro do ponto de vista legal. Os clientes fluem de lado ao outro, exigem muitíssimo e isso ajudou os advogados a ter um nível de especialização e de competência bastante profissionais.

Como olha para a situação política e económica em Portugal e Espanha?

Em geral, ambos os países estão a sair de uma crise profunda. Não há nenhum segredo mágico. As crises nas sociedades prosperam e saímos delas com grande esforço. Em Espanha temos agora o caso da Catalunha. Não é nada novo, é cíclico, mas confio nas instituições espanholas. A serenidade vai ponderar e seguiremos juntos.

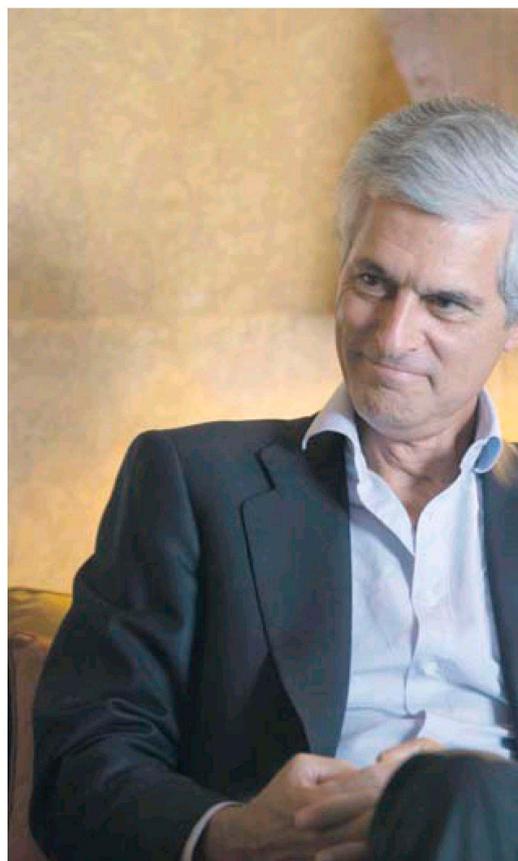
A que se deve a aposta na América Latina?

As crises e as ondas económicas têm as suas razões. O dinheiro, quando flui para umas zonas do mundo e produz bonança económica, produz um interesse de investimento noutra. O facto de estar em várias zonas geográficas mundiais compensa-se por si só. Quando na Europa se produz uma onda de crescimento e de investimento, normalmente, vem acompanhado de um menor crescimento económico e de investimento na América, e vice-versa. Na Europa temos tido umas crises marcantes e vimos como esse crescimento e investimento deslizaram para mercados como o americano. Não se vive sempre em bonança plena e há que estar sempre preparado porque as crises são cíclicas.

A ONTIER México assessorou gratuitamente vítimas do sismo. Tem por hábito prestar apoio em catástrofes?

Foi uma iniciativa que surgiu lá como uma necessidade numa determinada altura em que alguém nos interpelou e entendemos que podíamos fazer o mesmo com um e com mais. Todos temos uma consciência

Adolfo Suárez Illana é filho de Adolfo Suárez, o primeiro chefe de Governo espanhol depois da ditadura franquista. O advogado venceu o Prémio Ortega y Gasset, com uma fotografia do pai durante um passeio com o rei Juan Carlos



social importante. Temos sempre atendido aquele que tem necessidades e não consegue pagá-las. Somos uma empresa, temos a intenção de ganhar dinheiro, mas nunca deixamos de ajudar.

Que posição têm na China?

A nossa política na China é diferente, não competimos no mercado chinês como um escritório normal. Tendo licença para operar, conhecendo a China e a lei local, em vez de assumirmos a direção jurídica dos assuntos, o que fazemos é acompanhar os nossos clientes nesse país para que tenham um ponto de referência e de confiança num mercado que é certamente complicado. É um bocadinho diferente do resto do mundo. Conhecemos o mercado e os escritórios chineses e temos uma magnífica relação com eles. Somos independentes e, nesse sentido, podemos assessorar da melhor maneira os nossos clientes. De alguma maneira somos uma segunda opinião.

Qual foi a faturação em 2016?

No ano passado, foi de cerca de 55

milhões de euros - varia consoante a conversão das moedas. Subimos a faturação em alguns países, como em Espanha, em Portugal ou em Inglaterra. Noutros uma diminuição em dólares para a moeda local, com a caída das cotações e dos câmbios. É o caso da Colômbia. As perspetivas para o próximo ano são muito boas. Não gosto de falar de êxito porque não há nada como falar para estragar tudo, mas estamos contentes, com os pés assentes na terra, assumindo riscos com experiência acumulada.

O que é que vosso modelo de internacionalização permite aos clientes?

Facilita muito. Pode ter o mesmo advogado em qualquer lugar do mundo. O advogado que o apoia contacta com qualquer um noutro país e combina as decisões, os honorários, a forma como se quer comunicar com o cliente e os documentos de que precisa. Os advogados locais contribuem com o conhecimento do país. O cliente internacional sente-se em Lisboa mesmo estando no escritório do Paraguai e vice-versa. ●



Cristina Bernardo



CONVENÇÃO

“O sonho de alguns é hoje uma realidade partilhada por muitos”

O sócio fundador da CCA ONTIER, Carlos Cruz, explicou a importância de reunir em Portugal a VI Convenção desta sociedade internacional.

Portugal recebeu, pela primeira vez, a VI Convenção da ONTIER, um encontro que teve como mote o reforço da estratégia de internacionalização levado a cabo pelo escritório. Carlos Cruz, sócio fundador da CCA Ontier, explicou ao Jornal Económico que os temas debatidos foram ligados à profissão e às perspetivas da rede. “É a melhor maneira de os membros da sociedade interagirem e conseguirem de alguma maneira conjugar esforços para que o serviço ao cliente seja cada vez mais um serviço de excelência”.

No encontro houve uma definição da estratégia em relação à forma como se podem obter as sinergias necessárias, tendo em vista o desenvolvimento da organização. Isto numa altura em que a ONTIER se assume como o escritório com maior presença na América Latina: Chile, Colômbia, Bolívia, México, Paraguai, Perú, Venezuela, Brasil. A ONTIER encontra-se ainda presente em Portugal através da CCA ONTIER e também nos EUA, Espanha, China, Itália e Reino Unido.

“Esta Convenção tem várias finalidades: encontrarmo-nos todos, podermos conversar uns com os outros e afinarmos estratégias práticas. Eu costumo dizer que o sonho de alguns é hoje uma realidade partilhada por muitos, com uma presença cada vez mais efetiva nos países onde já está implantada e com o desenvolvimento da sociedade para outros países”, reforça Carlos Cruz.

A expansão internacional do escritório tem sido sustentada desde o início por uma estratégia pioneira no setor legal, com base numa tomada de participação nos escritórios dos vários países. ● *A.S. e M.B.*

ONTIER CHEGA À REPÚBLICA DOMINICANA

Com a chegada a este novo país, a sociedade marca agora presença em 15 países mundiais e reforça a sua presença no mercado da América Latina. “A nível da estratégia internacional, o fundamental é consolidar a nossa posição de liderança. A República Dominicana é um país chave ao tratar-se da segunda maior economia da América Central e da região do Caribe”, explica Adolfo Suárez Illana, presidente da ONTIER. *A.S. e M.B.*