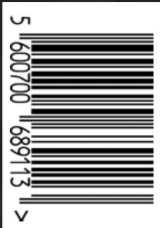


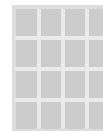


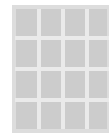
JOSÉ MIGUEL JÚDICE

Em 2019 deixa de receber
lucros da PLMJ e em 2020
afasta-se do escritório

“SÓ TRABALHA
PARA O
ESTADO QUEM
NÃO CONSEGUE
TRABALHAR
PARA QUEM
PAGUE
MELHOR”







“SÓ TRABALHA PARA O ESTADO QUEM NÃO CONSEGUE TRABALHAR PARA QUEM PAGUE MELHOR”

JOSÉ MIGUEL JÚDICE

José Miguel Júdice deixa de receber lucros da sociedade que fundou, a que dá o nome de PLMJ, a partir de 2019, ano em que faz 70 anos. Formalmente, deixa de estar no escritório como advogado em 2020. A partir dessa data dedicar-se-á à sua nova paixão: ser árbitro. Uma entrevista que reflete os 40 anos de profissão do homem “combativo” (nas palavras do próprio) e que preferiu não incluir a política nesta conversa. Sem papas na língua diz: a equipa de arbitragem da PLMJ fatura 3 milhões de euros por ano.

TEXTO FILIPA AMBRÓSIO DE SOUSA

FOTOS HUGO AMARAL

Vai sair da PLMJ, a 1 de janeiro de 2020. Explique-me como vai ser o seu ano de 2019. Faz 70 anos...

Isto é a consequência normal numa sociedade de pessoas. As sociedades de advogados, as maiores, mais tradicionais ou modernas, ao mesmo tempo, têm esta regra: chega-se a uma certa idade e os sócios vão-se embora. Não sendo de capital, os sócios não levam consigo ações nem vendem ações. Portanto, eu saio e trago o meu computador, os meus livros e o que aprendi em 40 anos. É

um passo simbólico, porque evidentemente não é habitual os sócios fundadores dos escritórios aplicarem a eles próprios a regra que se aplica aos outros.

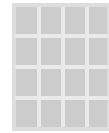
Nos outros escritórios não tem acontecido?

Não tem acontecido de um modo geral e não tem nenhum mal que não aconteça. Eu fiz isto porque, primeiro, é simbolicamente importante que haja um começo, um crescimento, uma diminuição e uma saída. Depois, sinto-me bem, graças a Deus,

e queria fazer outras coisas. A advocacia para uma pessoa como eu é um monstro que ocupa o tempo todo. Não conseguia fazer nada, trabalhava desalmadamente.

Quantas horas?

Habitualmente, trabalho cerca de 10h/12h por dia. Ao fim de semana trabalho sempre, sábados e domingos. Nunca há um dia em que não trabalhe. Trabalho todos os dias em férias, claro que ao fim de semana nas férias trabalho menos, mas trabalho muito. E deixar a profissão de advogado vai libertar-me



da pressão legítima e desejada dos clientes. Vou, por isso, trabalhar menos para fazer duas coisas: uma delas já tenho feito, mas agora farei sem as limitações terríveis de sócio de um escritório de advogados, que é ser árbitro. Eu sou árbitro há muitos anos. Cada vez mais a minha atividade é a arbitragem. **Sentiu muitas limitações, nesse sentido?** Muitas, sim. Mesmo em arbitragens internacionais, porque repare: o meu escritório é muito grande num país pequeno. Somos cerca de 300 advogados. E temos milhares e milhares de clientes. Cerca de 17.000 vivos. Uma vez perdi uma arbitragem muito grande a um banco austríaco e um país do leste por causa de um pequeno assunto que esse banco tinha pedido a um sócio meu. E que tinha pago cerca de 2.000 euros. E foi o suficiente para eu não ser escolhido para presidente dessa arbitragem. Portanto, mesmo nas arbitragens internacionais tive muitas limitações. E, de facto, essa é a segunda razão: quero dedicar-me a terminar a minha vida profissional. Provavelmente, vou ter mais dez, vá, doze anos a fazer apenas arbitragem.

É mesmo a sua paixão, profissionalmente?

É, adoro a minha paixão. E eu sou como os chineses... que dizem que não percebem os ocidentais. Os ocidentais apaixonam-se e depois casam-se. Eles casam-se e depois apaixonam-se. Eu agora estou muito apaixonado pela arbitragem. E queria desenvolver uma outra linha, que também por uma questão de ter um rendimento fixo, que evidentemente um árbitro pode ter muitas ou muito poucas arbitragens. Neste momento tenho seis arbitragens, das quais quatro internacionais e duas nacionais. Três no Brasil e uma entre entidades de Espanha e da América Latina. Ora bem, mas posso não ter. Portanto quero ter um rendimento mínimo para não estar preocupado. Portanto, queria fazer outra coisa que eu nunca consegui fazer, mas que gostava de fazer que é aceitar ser administrador não executivo ou consultor de alta direção sobre o que eu chamo a função jurídica. Eu já dou aulas sobre o direito empresarial, onde falo muito disso. Eu comecei a minha vida... Sou um advogado de tribunal há cerca de 20 anos, toda a minha vida fui um advogado transaccional, um advogado de fusões e aquisições, e fui sobretudo depois de ser bastonário que eu comecei a dedicar-me muito à arbitragem. E, portanto, no fundo, a função jurídica [nas empresas] é cada vez mais importante ao ní-



vel das sociedades modernas. Em primeiro lugar, porque tudo é muito regulamentado, toda a economia. Em segundo lugar, porque a função jurídica é uma parte da função estratégica e a generalidade das empresas não tem ninguém com formação jurídica nas administrações. Ao nível de que eu, apesar de tudo, consegui ter porque também fui administrador de empresas, embora não muito. O que eu vou deixar de ser é advogado, é evidente. Pode acontecer que um amigo meu ou uma pessoa que conheça me peça ajuda, então nessa altura contacto um escritório de Lisboa, com o qual tenho boas relações, e posso dizer “se vocês não se importam tratam deste assunto”, e posso dar uma ajuda. Isso poderá acontecer, mas vai ser muito pontual. É uma mudança de vida. No próximo ano, em 2019, eu saio já do chamado lockstep.

Isso na prática significa exatamente o quê? Significa que deixo de ter participação nos lucros do escritório. Fiz um acordo.

É um ordenado fixo?

Sim, é uma espécie de ordenado fixo, é um valor que me é pago durante este último ano, bastante menos do que o que costumo ganhar, e é o último ano. Já estou menos li-

mitado ao nível do conflito de interesses. Já estarei apto, em alguns casos, apesar de PLMJ ser advogado de uma das partes parte. É possível dizer às partes “eu já não tenho nenhum interesse no sucesso ou insucesso de PLMJ”.

As partes já não “desconfiam”, passe a expressão.

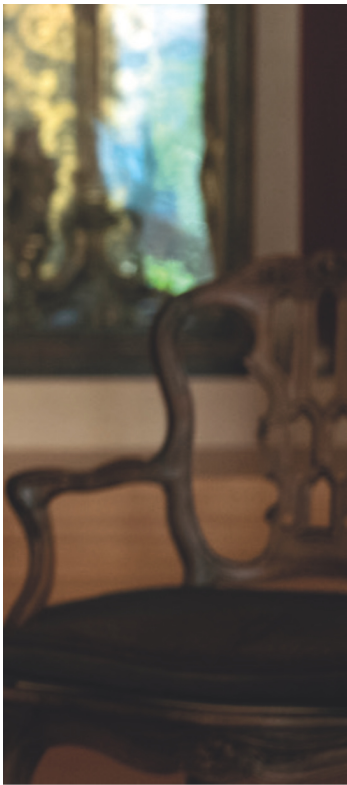
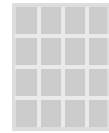
A partir do dia 1 de janeiro de 2020 já não sou sequer sócio, saio. Fui há dias ver a nova sede de PLMJ na Fontes Pereira de Melo e senti alguma pena de sair porque o novo edifício é deslumbrante.

Mudam já para o ano?

Mudamos em fevereiro/março. Mas há outra razão pela qual eu posso sair: o escritório que eu ajudei a fundar, há cerca de 40 anos (quando sair serei sócio há 40 anos), está muito bem. Tem novas gerações de advogados notáveis.

A transição geracional da PLMJ funcionou bem?

Tivemos grandes amigos que saíram em várias levas, mas isso gerou grandes oportunidades. Jovens que provavelmente demorariam mais tempo a chegar a lugares de coordenação são hoje em dia notáveis coordenadores. Como o Eduardo Nogueira



Pinto, que é o coordenador da área farmacêutica, de ciências de saúde. Provavelmente ele, que tem 44 anos, noutra circunstância não o seria. A equipa de direito bancário, de private equity, por exemplo. Essas equipas de advogados têm imensa experiência porque tiveram de amadurecer mais cedo. **No fundo, esses advogados que começaram a carreira na PLMJ?**

Alguns não, fomos ao mercado buscar, como é evidente. Muita gente de muita qualidade e de várias idades. Fomos buscar o Diogo Perestrelo, que foi uma das grandes aquisições não só ao nível das suas qualidades profissionais, mas também humanas. Encaixou-se perfeitamente, é como se estivesse sempre ali estado. Tivemos outros advogados que fomos buscar ao mercado externo. Um de bancário estava em Londres, outro veio do Luxemburgo. São advogados muito bons. Quando fiz 62 anos pediram-me para ficar até aos 70 e fazer uma equipa de arbitragem. Comecei com dois advogados, hoje em dia somos 17. **De jovens advogados e mais seniores?**

A maior parte é jovem, temos gente de seis nacionalidades diferentes. Tenho cinco doutorados na equipa. Advogados que fui

“É um passo simbólico, porque evidentemente não é habitual os sócios fundadores dos escritórios aplicarem a eles próprios a regra que se aplica aos outros”

buscar tanto ao mercado nacional como ao mercado internacional. É algo que não compreendo por que não se faz aqui em Portugal, que é ir lá fora buscar advogados com muita experiência.

Nomeadamente ao nível das arbitragens de foro internacional.

Exatamente. Temos uma advogada, por exemplo, que é fluente em mandarim. Mas isto tudo para dizer que a equipa de arbitragem tem desde o ano passado um novo coordenador, que é o Pedro Nápoles, membro português da Corte da CCI. Uma pessoa muito prestigiada e experiente, foi um dos dois advogados com que comecei há seis anos e, portanto, está tudo encaminhado. De facto, olhando para trás, é impressionante ver que em 1998 eu e o Luís Costa Leal captávamos cerca de 70 a 80% da faturação nova da PLMJ.

Porquê essa data, de 1998?

Foi quando fizemos uma grande mudança e reestruturámos todo o escritório. Criámos equipas especializadas - fomos pioneiros nisso. Nessa altura, deixei a parte transacional e de corporate para me dedicar à parte de resolução litigiosa, há já 20 anos. Hoje em dia, se eu e ele captarmos 5% os dois já é muito.

E isso deixa-o descansado?

Completamente. Eu dei a minha vida àquilo. A última coisa que eu teria coragem de fazer era sair se sentisse que estávamos numa altura em que houvesse uma situação dramática. Houve uma dada altura que, em dois anos, saíram duas equipas de cerca de 30 advogados. Se fosse esse o caso agora, teria medo e vergonha de sair.

Essas equipas que saíram foram as do Dr. Jorge Brito Pereira?

Não, ele foi depois. Foi a equipa de Gabriela Martins e Dulce Franco e depois a de Fer-

nando Campos Ferreira, que saiu para criar uma sociedade nova com o Francisco Sá Carneiro, que saiu da Uría. Foi nessas levas que saíram muitos sócios de alta qualidade. E alguns, mais velhos, têm-se reformado.

O Dr. Luís Sáragga Leal ainda está ativo na PLMJ?

Sim, está, mas ele tem uma vantagem sobre mim: consegue gerir muito melhor o seu tempo e consegue trabalhar menos!.. (risos).

Se calhar no seu caso é mais difícil porque é mais viciado no trabalho...

Sim, muito mais. Não consigo geri-lo. Ele também era muito viciado, mas aprendeu com a vida (risos).

Vocês têm mais ou menos a mesma idade?

Sim, temos a mesma idade. Ele dirá que é muito mais novo que eu, mas eu acho que até é ligeiramente mais velho, ele está é mais bem conservado (risos). Quando fui à última assembleia de sócios...

Quando foi?

Foi nos finais de setembro.

Foi quando formalizou a sua saída?

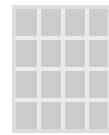
Sim, já todos sabiam, mas fiz um discurso. Chamei ao que disse “E depois do adeus”. Foi muito emocionante, muita gente a chorar. Eu próprio também me comovi, foi muito bonito. Foi um momento duro.

Que mensagem quis passar?

Que a minha saída é a ordem natural das coisas, é o que deve ser feito.

Não será o seu lado humilde a falar mais alto?

Claro que vou ganhar muito menos, mas quero por exemplo ter tempo para escrever livros. Vou dar aulas num curso de arbitragem e escrever um livro sobre arbitragem comercial internacional em inglês. Uma coisa de nível. Quero ter tempo para ler. Como pode ver, pela minha biblioteca, tenho imensos livros que fui comprando



desde há 30 anos e que nunca tive tempo para ler. Estou agora com tempo para fazer outras coisas, no fundo.

Falando agora um pouco da PLMJ, que é a maior sociedade portuguesa, nunca houve espaço para fusões, mesmo com escritórios internacionais. Acha que é essa a essência do escritório, a de continuar a ser uma sociedade portuguesa?

Até agora o que se tem visto é que as grandes sociedades no mercado europeu continental são sociedades que se mantiveram independentes. Por uma razão simples. Volto a citar o Luís Sáragga Leal. Ele dizia, com muita graça, que “nós somos ótimos para namorar e para passar o fim de semana”, mas que não somos bons para casar. Isto é, trabalhamos com todos os escritórios do mundo. No dia em que nos fundíssemos com outro escritório, os concorrentes naturalmente iam deixar de vir ter connosco. Portugal é um país que recebe mais do que o que manda para fora, pelo que faz sentido esta opção de as grandes sociedades portuguesas se manterem independentes. E repare, as três maiores são as três independentes, e julgo que pretendem continuar assim. Até agora foi a boa opção, e dizia-se que não era possível. Hoje em dia a sofisticação tecnológica, por exemplo, a sofisticação em matéria de compliance, a sofisticação em matéria de cibersegurança que nós temos... O que estamos a fazer ao nível de inteligência artificial é uma coisa incrível. Ainda agora foi anunciado que fizemos um acordo com uma entidade chinesa do mais elevado nível para desenvolver mecanismos de tradução através de IA entre português e mandarim, sobretudo para o mercado asiático. De facto, somos capazes de nos adaptar. Por exemplo, no mundo da arbitragem, eu tenho sido árbitro em arbitragens que envolvem os maiores escritórios do mundo. Já litigámos contra os dois maiores, uma vez contra um e outras vezes contra o outro, os dois melhores escritórios em arbitragem do mundo. E digo com franqueza, a qualidade do trabalho que vejo fazer dos advogados portugueses está ao nível do melhor que se faz lá fora hoje em dia. Portanto, não há nenhuma razão para as nossas sociedades não serem independentes. Agora dizem que há aí sociedades americanas a olhar a sério para o mercado português. Pode ser que isso venha a acontecer. O mercado ainda pode ser consolidado, mas eu acho que a

consolidação se vai fazer através do crescimento orgânico, como se tem feito até agora. **Essa, aliás, sempre foi a vossa bandeira.**

É impressionante, nunca nos fundimos com escritórios. O Morais Leitão fez essa opção e fez muito bem, foi uma fusão com escritórios que já eram significativos. Nós fomos ao mercado, quando havia a oportunidade, buscar advogados para virem trabalhar connosco e foi um crescimento orgânico. A maior parte dos nossos advogados começaram como estagiários.

Nesse aspeto, e diga-me se concorda, vocês assemelham-se mais à Vieira de Almeida do que à Morais Leitão.

É verdade, mas a Vieira de Almeida fez agora uma fusão muito bem sucedida, segundo julgo saber, e muito grande com parte da Miranda.

Sim, parte, mas eles não falam em fusão...

Um golpe de marketing. Sim, é uma integração. Quando nós começámos a crescer os nossos concorrentes acharam que era um erro o crescimento. Depois, eventualmente, os outros recuperaram. Nós fomos um bocadinho grandes demais a dado ponto para um mercado tão pequeno, mas até hoje continuamos a crescer.

Quantos é que são exatamente?

Neste momento somos cerca de 300 advogados, entre Portugal, Angola, Moçambique e Macau e Hong Kong.

A contar com estagiários?

Sim, a contar com todos. Portanto, a PLMJ é uma sociedade muito grande, mas continuamos a crescer acima dos dois dígitos, permanentemente. O que só significa que no mercado ainda há muito por consolidar. Por outro lado, a expansão a nível internacional está a crescer. Hoje em dia a maior parte do trabalho que a minha equipa de arbitragem faz é para assuntos que não têm nada a ver com Portugal. Em língua espanhola, francesa, portuguesa e inglesa... Portanto, estamos a exportar serviços como advogados. Nas outras equipas acontece já a mesma coisa. O mercado está ainda num processo de enorme consolidação, portanto, ainda se pode crescer. Eu nunca me esqueço de ter dito há talvez 20 anos, quando dei uma entrevista, que a PLMJ e os nossos concorrentes brevemente deveriam chegar aos 500 advogados... As pessoas acharam que era doido. Evidentemente que não seria uma coisa a curto prazo. Sobre o edifício para

onde vamos agora, a primeira coisa que eu perguntei foi: temos espaço suficiente para todos? Cabemos todos? E o que me disseram foi que podiam quase duplicar o número de advogados que caberíamos.

Uma das razões para a PLMJ se mudar é precisamente por onde está agora não ter espaço para todos.

Sim, e veja que quando fomos para lá, em 1998, dizíamos que era demasiado espaço, que estávamos a boiar...

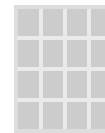
E neste novo escritório caberão cerca de 500/600 advogados?

Não sei se tantos, mas para muitos mais do que aqueles que vão.

Voltando às duas principais concorrentes, o que é que diferencia a PLMJ, o escritório que fundou, da VdA ou da Morais Leitão, na sua perspetiva?

Não nos diferencia a amizade, somos amigos e duros concorrentes. Não nos diferencia o serviço aos clientes, acho que somos todos bons. Não nos diferencia a capacidade que temos de atrair talento, acho que todos estamos a conseguir fazer isso. Não nos diferencia a capacidade de dar carreiras, como costumo dizer, e eu fui responsável pelos estagiários durante muito tempo,





costumava compará-los aos soldados de Napoleão. Eu também entrei como estagiário em 1976. Portanto, o que quero dizer é que nada disto nos diferencia. O que é que nos diferencia? Obviamente estilos, processos de crescimento.

Nesse aspeto, qual é o estilo da PLMJ?

O que eu posso dizer, e talvez seja um bocadinho pomposo, é que somos um escritório de classe média. Somos um escritório muito baseado em pessoas que só chegaram onde chegaram pelo trabalho. Temos sócios que eram filhos de funcionários judiciais, filhos de empregados dos correios. Pessoas que tiveram de lutar muito, não quer dizer que os outros não tenham tido também, mas digamos que nós somos um escritório

mais de classe média. Até se nota no estilo pouco chique. A começar por mim (risos). Depois, outra coisa onde eu acho que somos um pouco diferentes: a Morais Leitão teve um enorme mérito em conseguir um grande escritório de grandes empresas públicas portuguesas e depois quando foram privatizadas acompanhou esse processo e tem hoje uma grande carteira de clientes portugueses. Nós desde o princípio que fomos um escritório muito mais internacional, virado para o mercado externo. Aliás, tínhamos nas nossas tabelas uma coisa curiosa que eram os assuntos chamados “B”, que eram os das avenças de pessoas amigas e outros casos de quem podia pagar alguma coisa, mas não podia pagar muito. Depois

os clientes normais eram o “A”. Depois o “T” eram os grandes assuntos, os grandes clientes na altura, os internacionais. Porque um cliente estrangeiro pagava o dobro do que um cliente nacional. Agora por vezes até pagam menos... A verdade é que tivemos sempre um escritório muito virado para fora. É evidente que hoje em dia são todos assim, e isso tornou-se tudo um pouco mais igual. De facto, outra coisa (que tem qualidades e defeitos) é que nós somos um escritório que apostamos muito no conceito de caçador/recolector, no sentido dos tempos primitivos, e não apenas de pastor. Nós valorizamos a captação de assuntos, valorizamos a captação de clientes, não é um lockstep apenas, não é apenas uma carreira.

Ganha-se em função também dos clientes que se tem?

Também. É uma componente muito importante. Há quem diga que tem os seus inconvenientes, pois, com isso, somos talvez mais uma sociedade de advogados do que uma “empresa de advogados”. A ética é a mesma, mas o escritório da VdA é muito bem organizado, tem uma gestão fantástica, que se mantém constante. Na PLMJ não, encontrar um managing partner chegou quase a ser uma tragédia. Agora parece que o Luís Pais Antunes está a gostar de o ser.

No fundo, é uma função que os managing partners não adoram.

Ninguém adora. Eu podia tê-lo sido, mas nunca quis.

Numa entrevista recente à Advocatus, João Vieira de Almeida dizia, por exemplo, que já ele adora essa função.

Pois, eu adoraria gerir, mas não advogados (risos).

São mais complicados, é isso?

Ouça, a cultura do advogado é a independência, a agressividade, o combate... É a confrontação e o risco. E, depois, queremos que eles funcionem em sociedade como cordeirinhos, ovelhinhas, vaquinhas...

E isso é um bocado incompatível?

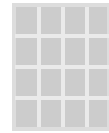
Sim, é preciso muita paciência para os advogados, tivemos sempre muita dificuldade nessa parte. Às vezes era quase preciso pedir por favor para que aceitassem ser gestores. Somos um bocadinho mais anárquicos.

Mas o Luís Pais Antunes está, pelo menos, a gostar dessa parte de gerir?

Está a gostar, sim, e Deus o mantenha!... Agora renovaram o mandato porque ele disse que gostaria de continuar, nem foi preciso pedir, o que já foi muito bom. Mas,

“NO PRÓXIMO ANO, EM 2019, EU SAIO DO CHAMADO LOCKSTEP, DEIXO DE TER PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS DO ESCRITÓRIO. FIZ UM ACORDO”





curiosamente, mudou a administração praticamente toda (risos).

Voltando à questão das fusões, alguma vez ao longo destes anos, enquanto sócio na PLMJ, foram assediados por algum escritório?

Houve um caso muito engraçado, em 1996, que foi essencial depois para a nossa grande revolução. Eu e o Sáragga tínhamos, digamos, qualquer coisa como 300 pontos. De um dia para o outro pegamos em metade dos nossos pontos e demos à geração seguinte, para lhes dar uma carreira acelerada. Tínhamos tido um convite para nos juntarmos ao que seria a Andersen Legal. Quem estava a coordenar o projeto era uma equipa da Garrigues e fomos convidados para a integrar. A teoria deles era que, e estávamos em 97, dali a cinco anos teriam cerca de cinco a dez mil advogados. Iam mandar no mundo da advocacia. E, portanto, fizeram uma oferta que era impossível recusar. Nessa altura, tinha 48 ou 49 anos e podia reformar-me aos 52 e levar uma reforma em que ficaria a ganhar mais do que ganho hoje em dia, mas nós recusámos.

Na altura ganhava mais do que ganha hoje?

Sim, sim, e ganho muitíssimo bem. Também pago muito mais impostos. Mas como estava a dizer, nós recusámos a proposta porque queríamos ser independentes, e ao princípio a geração mais nova estavam com muito receio, porque ao integrarem-se naquele grande projeto tinham a garantia de sucesso profissional.

Foi uma boa decisão da vossa parte?

Sim, porque demos um salto organizativo nessa altura. Tivemos muitos namoros, mas esta proposta foi uma coisa séria, chegámos a ter muitas reuniões. Mas foi decidido por unanimidade. Alguns dos sócios queriam aderir a esse projeto e eu disse que, se quisessem sair, podiam sair. Fizemos a coisa com muita calma, e conseguimos que todos votassem a favor de a sociedade permanecer assim, no fim.

Dos sócios fundadores só estavam vocês?

Ainda estávamos os quatro, mas já havia outros sócios mais novos.

De qualquer das formas, não se arrepende de todo?

Não, claro que não. Eu já não tenho tempo para me arrepender, e acho que os outros já não se arrependem de todo.

Quando é que decidiu que vai de facto deixar a PLMJ?

Isso foi decidido quando tinha 62 anos, mas



os meus sócios pediram-me para ficar até aos 70. Eu fiquei, mas pus duas condições: a primeira era que a minha permanência teria de ser votada por unanimidade, em voto secreto. Se houvesse uma abstenção, eu ia-me embora. A segunda foi que, embora eu ficasse até aos 70, se quisessem que me fosse embora antes, bastava dizerem ou telefonar a dizer isso que eu me ia embora nesse mesmo dia. Se eu quisesse sair também dizia e podia sair.

Mas aos 62 anos porque era obrigatório?

Não, não. Em princípio saímos aos 65, mas podemos sair aos 62.

Mas na altura já estava com vontade de sair?

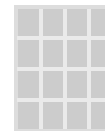
Não estava, só queria saber. E depois desafiaram-me com a ideia de criar a tal equipa de arbitragem. Eu preciso de desafios e este foi muito interessante porque foi criado do zero.

E no contencioso guarda ainda algum cliente? O último foi o João Rendeiro, supponho eu...

Não, ainda tive outros, mas às vezes os processos arrastam-se. Eu terminei o ano passado um grande processo, que correu muito bem. Era uma ação de um cliente do Algarve, de dezenas de milhões de euros. Durou 12 anos, mas correu bem. Agora ainda tenho um ou dois assuntos, um deles ainda vai a julgamento para o ano, portanto, não vou largar nenhum deles. Já tenho muito poucos, já não aceito processos de tribunal judicial há anos. Estou especializado em arbitragem agora, mas o João Rendeiro ainda foi na altura do tribunal, mas já foi há bastantes anos também. O único processo que eu tive com ele foi o da burla qualificada, em que ganhámos, que foi à Relação, depois voltou para baixo, e voltou a ser absolvido.

Nessa altura já se estava a afastar do contencioso?

Sim, sim. Sabe que eu gosto muito do criminal, mas não tenho tempo, o criminal não compensa, como se costuma dizer. Tenho só esses assuntos judiciais que estão a



“EU REVELO QUE A MINHA EQUIPA DE ARBITRAGEM NA PLMJ – COORDENADA PELO PEDRO BARNABÉ – ESTÁ BEM ACIMA DE 3 MILHÕES DE EUROS DE FATURAÇÃO”

acabar, tenho um grande assunto em curso e outro que vai para julgamento. Sempre gostei de defender pessoas com dificuldades, amigos e tenho sempre um bocadinho de trabalho que é pro bono.

Se pensar nas três áreas com as quais trabalhou ao longo da sua vida, a arbitragem é a sua paixão?

Neste momento é. Quando entrei para o escritório fiz tudo o que possa imaginar. A partir de 1989 criei uma equipa que fazia tudo e passei a trabalhar mais na área da gestão dessa equipa e menos na advocacia. Hoje em dia adoro o tribunal arbitral, embora já tenha feito muitos anos de tribunal judicial. Como árbitro, a arbitragem talvez seja agora a minha paixão. Mas a adrenalina do tribunal vai fazer-me falta. Gosto da adrenalina, da dor no estômago, a sensação de “the winner takes it all”. A minha paixão sempre foi the bench. Ser árbitro é a minha paixão mais recente, mas com ponderação, com racionalidade, com equidistância. Nesta altura está a apetecer-me ter menos combates. O juiz tem de ter serenidade, não se pode emocionar.

Alguma vez pensou em ser juiz? O direito sempre foi a primeira opção?

Resolvi ir para direito e não para economia porque não havia dinheiro, a minha mãe era viúva e, de facto, não havia dinheiro. Eu estava em Coimbra. Nunca quis ser advogado, pensei em ser professor universitário, mas acabei como advogado e não me imagino a ser outra coisa. Hoje em dia, até penso que teria vocação para ser juiz... Mas é o que vou sendo cada vez mais agora.

Qual é a sua posição sobre a faturação dos escritórios de advogados ser divulgada?

Julgo que há um bocado de hipocrisia no mercado. Toda a gente diz que não revela, mas na verdade revela. Esses valores vão

aparecendo...

Só se for a faturação da Vieira de Almeida, da vossa e também a da Morais Leitão, mas é em publicações internacionais...

Repare, se eu tiver 1,80 metros ou 1,50 metros, teria muito mais vontade de revelar a minha altura se medisse o tal 1,80. Mas tamanho não é qualidade, embora eu perceba que os clientes gostem de poder dizer “o meu escritório é maior que o teu”. Eu revelo que a minha equipa de arbitragem na PLMJ – coordenada pelo Pedro Nápoles – está bem acima de 3 milhões de euros de faturação recebida. Se fosse apenas de 1,5 milhões, se calhar também acharia que não era ainda o momento para o dizer. Mas faturar é tão fácil... Cobrar é que é mais difícil.

De que forma é que a política ajudou ou prejudicou na advocacia? Sabemos que durante uns tempos o seu escritório era considerado o escritório do regime, do PSD.

Mas era uma ideia errada. Vou -lhe dizer: em toda a minha vida eu só tive um grande cliente estatal, que foi a Expo 98. Comecei a ser advogado da Expo depois do Cardoso e Cunha me ter pedido. Tratámos de tudo durante cinco ou seis anos. Ganhei esse cliente por uma razão muito simples: o Cardoso e Cunha disse-me que tinha os ministérios cheios de juristas, mas precisava de alguém para fazer por ele o que fizera contra ele quando ele foi ministro da Agricultura. Só trabalha para o Estado quem não consegue trabalhar para quem pague melhor. Isso que diziam eram pequenas calúnias e pequenas facadinhas da concorrência... As pessoas vinham-me buscar porque eu era combativo, desde que fosse do interesse do meu cliente. A PLMJ não é nomeada para praticamente nenhum assunto do Estado, nem fomos buscar advogados que estivessem em governos.

Há quem diga que o JMJ foi o último bastonário com um registo diferente dos que viriam a seguir. Alguns falam do seu tempo com algum saudosismo.

Olhe, foram três anos em que não ganhei um tostão, em que não abandonei os meus clientes, mas cumpri os serviços mínimos e o meu escritório deixou-me prescindir dos objetivos. Foi uma luta dura, muitas vezes, e até escrevi um livro sobre isso. Mas acho que cumpri, estive à altura dos grandes bastonários que me antecederam.

Mas é pública a ruptura que teve com a OAlgo a seguir à sua saída?

É verdade, fiquei a falar para um bando de cobardes que se tinham ido embora... É verdade, sou assim.

Mas já fez as pazes com a Ordem?

Eu sou um apaixonado pela minha profissão. Mas fui ofendido por um senhor que era bastonário da Ordem dos Advogados (Rogério Alves) e outro que era presidente do Conselho Superior. Eles não têm estatuto nem posição social para me ofender. Foi a função que me ofendeu. Não me interessam os problemas da Ordem...

Qual a situação mais angustiante ao longo da sua carreira?

O próximo processo... (risos). Só um advogado tonto é que não vai angustiado para um julgamento.

O que mudou no mercado da advocacia?

A OA não se adaptou... porque mudou tudo. Diminuiu muito o advogado generalista, aumentou muito a densidade da especialização do advogado, o saber jurídico. O trabalho em equipa também mudou: não há ninguém que atualmente consiga trabalhar sozinho. A estrutura das sociedades mudou muito, passou a ter uma estrutura mais empresarial. A seriedade fiscal melhorou. Os advogados hoje em dia cumprem muito mais com as suas obrigações fiscais.

Diz isso assim de forma tão honesta e frontal...

Mas é verdade. Nunca mais me esqueço de uma vez em que fui ao Congresso dos Advogados na Madeira, em que se falava do IVA e os advogados não queriam pagar IVA. E há um advogado que sobe ao palco e diz: “agora temos de perguntar ao cliente: quer com IVA ou sem IVA?”. E eu fiquei estupefocado a ver a sala a irromper em aplausos em relação àquela afirmação pública de evasão ou fraude fiscal. Isso mudou muito e as sociedades de advogados não podem fazer fraude fiscal. ●